

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/06/11 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1348308-1-1.html>

2019/06/11 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2019/06/11 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1348289-1-1.html>

【数学】 2019/06/11 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1348307-1-1.html>

【阅读】 2019/06/11 起阅读寂静(RC)整理 by 相叶忍
<https://forum.chasedream.com/thread-1348310-1-1.html>

【IR】 2019/06/11 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1348318-1-1.html>

【作文】 2019/06/11 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1348308-1-1.html>

更新日志:

- 06/28 22:22, 更新到 18 题, 感谢 Jessie0204!
- 06/28 11:20, 第 14 题频次+1, 感谢 yubiabia!
- 06/25 21:45, 更新到 17 题, 感谢 446203531!
- 06/25 07:08, 第 1 题频次+1, 感谢竹和!
- 06/23 11:08, 第 11 题频次+1, 感谢 Miang!
- 06/20 23:15, 更新到 16 题, 感谢 vickyzhu!
- 06/20 23:00, 更新到 15 题, 感谢 JoeyNgai!
- 06/19 21:05, 更新到 14 题, 第 12 题频次+1, 感谢阿肆 xi, Beahedger!
- 06/18 21:05, 更新到 13 题, 感谢慕卿涵!
- 06/17 20:58, 更新到 12 题, 感谢 Lucy_is!
- 06/13 06:30, 更新到 11 题, 感谢 Coins, 一只喵喵, 茶卡溜溜, PennyC16, 夏木叶!
- 06/12 21:26, 更新到 6 题, 感谢加点 wasabi, coco 上将, feisu1!
- 06/11 21:26, 更新到 3 题, 感谢 sandraaaa, shinessine115, ericnemo1018!
- 06/11 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 次)	3
02. Spicy Pita Sandwich 店扩张.....	6
03. 豪华车广告 (auto dealership)	9
04. 公交涨价 (bus fare)	12

05. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car)	14
06. 店面购买 (retail space)	18
07. 员工培训 (IntelliTrain online self-training)	20
08. 美食书店 (food for thought)	23
09. 环保法规 (environmental regulation)	25
10. 三明治店加入汉堡连锁 (Cindy's VS MegaBurger)	29
11. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park) (2 次)	31
12. 生物技术 (biotechnology) (2 次)	34
13. Greentree 裁员及与咖啡厅合作.....	37
14. 明星代言 (Alpha cologne) (2 次)	39
15. 眼镜公司	42
16. HR 失职.....	45
17. IT 技术投资	48
18. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)	49

01. 再生能源 (renewable energy) (2 次)

【本月寂静】

关于 mining tech 公司去做新能源行业的讨论 (by [sandraaaa](#))

作文是某一个挖矿的公司考虑转向新能源产业。。。 (by [竹和](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Balstmon Company 是一家研究 mining technology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining technology 的 demand 减少, 所以公司亏损。但是公司 make a new strategy: direct the scientists who make their own to switch their research to the renewable energy. 公司发现最近可再生能源市场 is booming, 一些运营不同类型的可再生能源的公司 (还举了不同的可再生能源的例子) 近年的绩效都很好。所以公司 guarantee (记得很清楚用的是这个词) that this strategy can help company to increase profits and stock price, 并且可以让公司避免未来在 mining technology market 的绩效减少。 (by [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 [qiu hao871227](#))

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

构筑提供的思路: (by [Missing](#))

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

构筑提供的思路: (by [虔什么](#))

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

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

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

构筑提供的思路: (by [小鱼你可以](#))

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

构筑提供的思路: (by [chrisewang1987](#))

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

构筑提供的思路: (by [AthenaF](#))

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

构筑提供的思路: (by [IvyZZZ](#))

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

构筑提供的思路: (by [QUggie](#))

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

构筑提供的思路: (by [MrsRabbit](#))

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

构筑提供的思路: (by [亚历山大王子](#))

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

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。

02. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

Gorge 在一个有几千上万学生的大学的小镇开了个餐馆发现辣三明治销量上升 于是他决定在周围城市开三个新店 并且将在老店的得力下属 promote 去新店做老板 他预测自己的利润会 triple (by [shineshine115](#))

【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。

03. 豪华车广告 (auto dealership)

【本月寂静】

Business manager 在 memo 中提案：在 local news paper 中下 advertisement，六月推广豪车 (luxury model)销量增，二月推广平民车(non expensive model)销量 lower，所以下豪车广告就好 (by [ericnemo1018](#))

【考古】

V1: The business manager of a local auto dealership recommended the following in a memo to the dealership's owners:

"During the month of June, when we advertised our luxury automobile models in the local newspapers and placed them in prominent positions on our lot and in our showroom, combined sales for both luxury models and our more inexpensive models reached the highest point for the year. In February, when we focused our advertisements on our inexpensive models and featured them on our lot and in our showroom, overall sales were lower. Clearly, if we want to maximize our profits, we need to put our luxury line front and center in a more prominent position, year-round. The luxury line clearly attracts potential consumers who, once they set foot on our auto lot, purchase a wide variety of automobiles that generate revenue for this dealership." (by [laku112](#))

V2: AWA 考到 automobile dealership。June 给 luxury models 打广告并 put luxury models front 得到了 highest sales for both luxury and inexpensive models; February 给 inexpensive models 打广告 sales 不好。所以为了提高 profit 应该 put luxury mobiles front, year-round。Moreover, 买 luxury 的顾客买的多 wide varieties of models。 (by [CherylZ](#))

V3: 一个 memo: 某 auto dealership 发现当 6 月份它们把 luxury auto models 放在 showplace 的中间, luxury auto sales reach the highest point of the year;又发现, 在接下来的 2 月 (不确定, 反正就是同一年 6 月之后的某月), 把 inexpensive auto models 放在中间, inexpensive auto sales 没有变化甚至还降低了。因此, 这个 memo 说处于经济上的考量, 要把以后把 luxury auto model 都放在展场中央。除此之外, 为了最大化利润, 还要把销售重心放在 luxury auto sales 上, 这样能吸引高端客户来买更多东西。

V4: 一个卖汽车的企业, 先说在 July 通过将 luxury lines 在报纸上打广告并将 luxury lines 摆在店里显眼的地方使得 both luxury lines and inexpensive lines 的销量上升了。但是在二月的时候, 仅仅将 inexpensive lines 摆在店里显眼位置并进行广告推销的时候, 销量下降了 (?)。由此这个企业的 manager 得出结论: 要把 luxury lines 常年摆在店里显眼的位置来提高销量。还说这样做的原因是因为 luxury lines 的购买者有能力购买 a variety of automobiles. (by [Airbuff](#))

V5: 一个公司去年 6 月时把 luxury automobile models 放在报纸做广告, 还放在 prominent position 和什么及大约是橱窗里? 这个月的 sales 就达到了全年最高。然后 2 月他们放了 inexpensive models, 也放了橱窗 (和前面那个相同), 然后发现 2 月的 sales 比 6 月的低。所以这个 manager 说为了 max profits, 应该把 luxury line put front 并 center 在 prominent position, 因为这样能吸引潜在客户, 哪种潜在客户呢, 就是买 luxury 的同时还买各种各样好多个产品的客户。(请原谅我的中英混搭哈哈) (by [alisonorz](#))

构筑提供的攻击点:

- 1) 6 月份 Luxury auto sales 猛增可能是个 exception, memo 的 sample size 太小不能 justify the universal effectiveness of the strategy.
- 2) inexpensive auto sales 虽然卖出每辆的利润少, 但人量大啊。要 change to focus on luxury auto sales 的话, 虽然每辆车 revenue 可能多, 但卖出量少, 最终导致施行新方法后还损失利润了。

- 3) 高端客户的市场还是有限的，可能高端客户带来的利润还不如放弃 inexpensive sales 的利润大，所以要 research 清楚到底有多少高端客户，能带来多少潜在的利润，再决定营销策略。

参考思路： (by [Dorothy hemmy](#))

- 1) 虽然广告刊登之后，profit 也上升了，但是这个 profit 不能 simply attributed to the advertisement，也许是它因。很有可能只属与销售的正常波动或者消费者在第一个月的需求本身就比较大。(相关因果)
- 2) 即便利润的上升是由广告引发的，但也许是两相比较下，inexpensive models 的便宜的价格吸引了顾客 (它因)
- 3) 仅仅两个月的数据说明不了什么问题，有可能从整年来看，把 inexpensive models 放在前面或中心，销售额更高。
- 4) 二月和六月可能情况不同，不能对比。
- 5) 花费可能大于 revenue
- 6) 在没有对当地居民收入及偏好的详细的调研前，不能草率决定要用 luxury models 作为主打商品

构筑提供的思路： (by [HaibrarAi_sY](#))

- 1) 提高卖普通的车的数量也可以提高 profit
- 2) 考虑到买家的 budget。不同买家对于车的功能有不同需求,luxury 不一定适合所有人
- 3) 提高 customer services 和保养可以 keep customer retention rate. 买家以后也会来买车->提高 profit

构筑提供的思路： (by [GMAT-cracker](#))

- 1) False analogy: Sales in June and sales in Feb is not comparable.
- 2) gratuitous assumption: the higher sales do not necessarily lead to high profit.
- 3) ignore the demand of the potential customer.

构筑提供的思路： (by [喵喵喵](#))

- 1) 时间，六月和二月消费冲动不一样，六月夏天适合自驾游，促进买车欲望，二月低迷
- 2) 他因，不是因为宣传豪华车带来的 profit，可能是宣传媒体不同，新媒体和传统媒体什么的

构筑提供的思路： (by [Hannahzzz](#))

- 1) 他因，有可能六月份是适合旅游的季节，是一个毕业的季节，大家都买车，二月份天气不好也没有假期，大家没有购物欲
- 2) 全年广告可能会适得其反，因为会让消费者觉得我们就是一个卖 luxury cars 的 dealer，就不会来我们这儿买便宜的车了，而奢侈车的 target market 又很小，会导致我们 lose significant market, and profit

构筑提供的思路： (by [Saro here](#))

- 1) 这两次广告是否都是展示在报纸同样的地方？便宜的那个有可能被人忽视
- 2) 报纸的阅读人群是不是都是有钱人
- 3) luxury 的那个本身单价就贵，卖出同样数量的产品，luxury 总销售额肯定是大的，但是不能反映出 profit

04. 公交涨价 (bus fare)

【本月寂静】

Bus system is cutting frequency on some not popular routes, due to low bus fare's unable to cover costs. The cut will eventually cause the entire bus system to shut down. That's bad for people who travel by bus. So we have to raise bus fares. (by [coco 上将](#))

【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 [痞子大哥撻撻](#))

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 [gmatscorehigh](#))

- 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. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car)

【本月寂静】

是一个 SUV manufacturer 说自己的 SUV 卖不好是因为 gas 贵了，人们不买了，自己的 research 部门又发掘了新的 electric engine，会带来更大的市场回报，结论就是公司需要生产 hybrid electric car。漏洞很多，大家可以自己训练 (by [feisu1](#))

(by [Esther。](#))

【考古】

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

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

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

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

V5: 考的一篇说一个 manager 写给一个卖 SUV 和 truck 公司的董事会: 最近 gasoline prices has risen in the past month, 导致了 reduction in sale 尽管汽油价格经常波动, 而且小幅度的增长其实会促进汽车的出售, 但是这次的涨价太多太 sudden 了, 导致大家都不买 larger automobile 了。而且公司的 research department 推出了一种新的什么什么车, 前面一堆定语修饰, 说这种车 show potential in the market 因此公司应该 shift 去卖这种车, 为了稳固 sale (by [小呀么小橙砸](#))

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

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

V8: the strategy proposed by directors on hybrid electric cars: The board of directors says that: 1. pretty high gas price leads to decreased sales of SUV and trucks (using gas therefore affected by gas prices); 2. they need to shift production from SUV and truck to hybrid electric cars; 3. this shift will help maintain the sales of their company because the hybrid electric cars have great potential in automobile market (in the future) because its engine does not require gas. (by [hodgin](#))

构筑提供的思路: (by [hodgin](#))

- 1) correlation is misinterpreted as causality.
- 2) regard customers purchase on automobile as an either-or choice WITH their company's offerings. (No purchase on product A does not mean purchase on product B)
- 3) inaccurate prediction on future's sales with the shifting strategy/groundless assumption

构筑提供的参考思路: (by [Laris1](#))

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

构筑提供的参考思路: (by [USLeo](#))

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

构筑提供的思路: (by [红烧小蹄膀](#))

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

构筑思路如下: (by [仲问号](#))

- 1) 现在的情况不代表将来的情况, 现在油价上涨, 但没有任何证据证明以后也会涨, 有可能以后会大跌, 大家又想买 SUV 了。
- 2) 公司 SUV 和 truck 的失去 popularity 不一定是因为油价上涨, 有可能是因为服务之类的不好, 所以其实大家不是不买 SUV 了, 而是去别的地方买了。
- 3) 没有任何证据证明你推出的 hybrid car 会获得成功, 至少需要市场调研。而且即使它 sales well, 研究费用等太高, 也有可能造成入不敷出。

构筑提供的思路: (by [阿包包包](#))

- 1) 同时发生不代表是因果关系。石油价格上升不一定是汽车销售量下降的原因, 其他原因可能是国家政策的影响, 比如限购政策啊, 或者是这个汽车生产商最近口碑很不好连续发生了很多质量问题之类

- 2) 只考虑到了推出电动汽车的优点, 没考虑到缺点, 但是缺点可能盖过优点导致没人买, 比如说这个电动车在市场上还是新产品, 大众普遍对新产品接受能力不强啊, 充电很麻烦啊, 之类的
- 3) 其实还可以有的漏洞是那个研究部门的结论, 因为它只是简单提到一句说研究表明电动汽车很有市场潜力, 但是就没说这个结论怎么得的, 就可以说这个调查很可疑之类的吧

构筑提供的思路: (by [riowxm](#))

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

构筑提供的思路: (by [小呀么小橙砸](#))

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

构筑提供的思路: (by [icetea1990](#))

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

构筑提供的思路: (by [penghui_zhang](#))

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

构筑提供的思路: (by [liebenana](#))

- 1) 时间全等 现在油价高不代表以后油价也高
- 2) 油价不能是影响买车的唯一因素 换句话说 sale 下降也有别的原因
- 3) 电车不一定好 虽然有潜力 但是市场不成熟 风险大

构筑提供的思路: (by [Milo](#))

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

构筑提供的思路: (by [Lottilocia](#))

- 1) 某公司汽车销量跌了不一定是因为燃油涨价, 可能是因为他们汽车质量差
- 2) 10%不一定代表涨的幅度特别大, 可能之前每年涨 20%, 今年只涨 10%算小的了

3) 生产电动车不一定能提高销量, 因为价格太高没人买

构筑提供的思路: (by [frank940320](#))

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

构筑提供的思路: (by [kenlee2](#))

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

构筑提供的思路: (by [fancydux](#))

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

构筑提供的思路: (by [AMMMMAnda](#))

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

06. 店面购买 (retail space)

【本月寂静】

第一句: commercial estate price in SH 上升 commercial estate price in PR 下降

第二句: retail price in SH must be more expensive than retail price in PR

第三句: 两个地区的 space 有 overpriced 的情况 (有提到比较)

第四句: Therefore 结论, 然后提到了 financial interest, 其他不记得了

关键词回忆: PR=Palm R****; SH=S**** Heights (by [加点 wasabi](#))

【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 Sadida 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 [Joannna97](#))

- 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 comparison between these two areas is not reasonable, since we don't 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)

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

【本月寂静】

employee online training program (by [Coins](#))

【考古】

【原题】 The following appeared in a brochure from IntelliTrain, a company that helps corporations develop interactive online self-training programs for their employees:

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

参考思路

1. 错误假设：Online self-training 的有效性。网络课程不一定能使员工很快适应新的工作，还要考虑培训的课程对不对口，能不能满足企业的需求，员工的学习情况等。
2. Online self-training 需要的时间可能远远大于由老员工直接培训的时间，增加新员工花在培训中的时间成本。
3. 错误假设，老员工辅导新员工就一定没效率吗，老员工培训可以培养感情，促进交流。手把手教。老员工培训可以帮助新员工更快融入企业，这点 online self-training 无法做到；
4. Cost 方面虽然课程价格远少于老员工教新人浪费的利润，但是，一个老员工可以同时带很多的新人，可是这些课程是一人一个的，无法确定 cost 谁大谁小，不一定会利润增加。

构筑提供的思路： (by [攻克语法](#))

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

构筑提供的思路： (by [cherhh](#))

- 1) 不能保证网上训练的质量，如果培训不到位，造成的后果很严重
- 2) 传统的培训可以让新员工熟悉工作环境，进行团队合作啥的，而网上培训很难做到

构筑提供的攻击点： (by [Celia-x](#))

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

构筑提供的思路： (by [Min.F](#))

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

构筑提供的思路:

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

构筑提供的思路: (by [苏煜](#))

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

构筑提供的思路: (by [shadfaith](#))

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

构筑提供的思路: (by [fighting 阿影](#))

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

构筑提供的思路: (by [rachel1026](#))

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

构筑提供的思路:

- 1) 不当假设: ①文章没有写出它和传统培训方式的时间对比, 所以未必可能更有效率, 可能原本的新员工 7 天可以出师, 这个软件要先学 3 天怎么操作, 然后 5 天出师, 这样反而耽误了时间。②它假设了这家公司是在用老雇员带新雇员的方式进行培训, 但是实际上可能是请外面的专业人员来培训, 并不会浪费老员工的时间
- 2) 他因干扰: 提高效率未必导致收入提高, 收入是由多种因素共同影响的
- 3) 就算提高效率后可以增加收入, 通篇没有提到软件的成本问题, 所以购买软件后可能会因为软件成本过高, 导致盈利反而下跌的情况

- 4) 建议：在广告里将传统方式和这个软件培训从效率和成本两方面的对比写出来，这样可以更加有说服力

08. 美食书店 (food for thought)

【本月寂静】

一个以美食为主题的书店老板想采用一种新的策略提高利润：学习那些网络销售，薄利多销；同时为了降低成本，取消原本店里的特色项目（邀请大厨等） (by [一只喵喵](#))

【考古】

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

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

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

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

V5: 作文我考的是一个 local bookstore 卖做饭书的(gourmet)，这个书店老板给 business manager 写信，意思是本来他们的书店通过增加 In-store food demonstration (忘了是啥 demonstration 了) 等环节近年来已经取得了很稳定的利润，但是他认为这个利润是可以再扩大的，建议他们书店使用 major bookstore chain and the Internet bookstore 使用的经营 strategies。具体方法就是把他们的 best-seller

books 降价, 降到没有利润 (确实是没有利润) 之后就可以取得价格优势, 然后就可以吸引大量顾客, 同时为了抵消这一做法带来的利润减小, 要取消 In-store food demonstration 等附加服务, 从而带来更大的销量导致的利润上升。(by [ravenbechill](#))

构筑提供的思路: (by [Chi0000](#))

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

构筑提供的思路: (by [导弹小姐](#))

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

构筑提供的思路: (by [上汤胡萝卜](#))

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

构筑提供的思路: (by [sparklestar](#))

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

构筑提供的思路: (by [minanana](#))

- 1) false analogy: cookbook store is different from general bookstore, strategies applied to general bookstores may not fit into the content 1
- 2) gratuitous assumption: close demonstrations may affect the volume of customers, accompanied with deeply discounts would have a negative impact instead of increase revenue.

构筑提供的思路: (by [泡芙小崽](#))

- 1) 可比性, 大型连锁&网上书店 v.s. locally owned 专门卖烹饪书的店可比吗?
- 2) cooking demonstration 的 profit 足够来抵消 discounts 的 costs 不? 最终利润一定是上升的吗?
- 3) 折扣就可以吸引顾客吗?

构筑提供的思路: (by [mandyc](#))

- 1) 别人的成功不可复制。没有证据表明, 那些大公司的成功是来源于采取了这个 strategy。人家的成功可能是因为他因: customer service, various selection... 这些因素 Food for Thought 不一定能复制。
- 2) increase in sales volume does not mean an increase in profit
- 3) 没有考虑采用这个 strategy 的 negative impact, i.e. hurt brand image, loss of the loyal customer (嗯。。我是一个商科学生)

09. 环保法规 (environmental regulation)

【本月寂静】

讲一群环保学家 environmentalists 要对一家叫 Culbert Steel Mill 排出的污水和空气立新的 regulation。但一个 neighboring city (A 开头的名字)，的 mills 在它施加了 regulation 之后，带来了很大的负效应，特别是对当地的经济有很大的副作用，造成很大的财政压力 burden，原因是 1.Mill 会倒闭 2.很多 manufacturing 的工人会被迫到其他的产业工作 3.整个 town 的 manufacturing 产业会倒闭。所以未来我们不应该对 Culbert Steel Mill 排出的污水和空气立新的 regulation。 (by [茶卡溜溜](#))

【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 提出要加强 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。

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

【本月寂静】

director of MegaBurger, large fast food chain restaurant 建议 owner of Cindy's sandwich shop 加盟它的 MegaBurger family 因为大公司可以提高运营效率 降低成本, 而且就好像人们喜欢买 nationally known clothing brand instead of local stores, 人们也喜欢大型连锁饭店的食品质量 (by [PennyC16](#))

【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 resturant chain, sent letter to the owner of Cindy's Sandwich Shop, a local resturant 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 advertisement 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 [Greysounnnn](#))

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。

11. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park) (2 次)

【本月寂静】

有一个 amusement park 最近的收入下降了, 游客量也减少了。管理层认为是广告做的不对。广告是针对儿童和青少年做的, 虽然他们是游客中重要的部分, 但是大多数他们都有大人陪同。类比汽车行业, 一个成年人去买汽车的时候, 最主要考虑的因素就是安全因素。所以, 如果 park 重新做广告, 把广告标语改成强调安全, 就会获得更高收入。(by [夏木叶](#))

一个 S... Amusement Park, 虽然是为孩子们设计的儿童乐园, 但是收入主要来源于陪同家长所购买的全票。乐园的 marketing director 给他们 CEO 提意见说, 我们的营业额已经连续三年下滑了, 这样不行, 需要改变。director 根据一个汽车厂商做的调查结果 (60% 的父母选车第一考虑安全因素) 得出结论: 父母最在意安全 (safety) 问题。所以他打算将现在的主题 "scream all you want (大概)" 改成 "thrill of children but 令家长安心"。这样家长觉得安全了就更愿意带孩子来, 从而增加收入。(by [Miang](#))

【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

12. 生物技术 (biotechnology) (2 次)

【本月寂静】

说一个企业家在 Z 镇的 city council 上发言: 说现在 biotech 是全球经济高速发展的 sector, 然后说新的 biotech 公司最重要是两个, 一个是 skillful researcher, 一个是 state 什么 art 的 space 来供 lab 使用。隔壁最近的 M 镇 (有大学) 前段时间有些大学生创业建了个 biotech 公司, 政府好像给的钱都已经值回来了, 但 M 镇政府还是把它关了。然后人说 M 镇短视, shortsight, 鼓励我们 Z 镇应该为大学生提供经济支持, 鼓励他们到 Z 镇来创立新 biotech 公司。我找的错误大概六七个, M 镇的这个创业公司为什么关不知道, 可能对环境有害; 大学生不是 skillful researcher; 没有证据证明 Z 镇有充足的 space 或者是 fund 来支持初创 bio-tech 公司; 然后初创公司还是面临着 risk of risk; 然后是别的镇可能也竞争 (by [Lucy is](#))

作文题是讲一道 Biotech。Background 说有关 biotech 的 advances 都会刺激本国的经济。交代了一下如果要做 biotech 的话需要很多 intellectuals 还要置办一个高级配备的 lab (旨在要花很多的钱)。之后继续阐述在 M 城毕业的学生通常会在 M 城自己开办有关 biotech 的公司, 公司的开销由政府负责。但是最近 M 城取消了对本城的 biotech 的资金帮助。argument 的结论说: M 城的 shortsightedness 对 Z 城有经济上的好处。Z 城可以吸引 M 城的毕业生到本地研发 biotech 开公司, 进而促进 Z 城发展。(by [阿肆 xi](#))

【考古】

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

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

V3: 讲的是在一个给 Zaneville council 的 presentation 中的一段话: Zaneville 旁边有一个地方叫做 Martinton, 那里是一个大学城, 在政府的帮助下成立了一个 biotech lab, 这样正好可以雇佣当地的毕业

生. 可是 Martinton 的 biotech lab 最近关闭了, 所以可见 Martinton 的政府有 short sightedness and it could be potentially beneficial to Zaneville, 加之 Bitotech 行业近来很成功很有前途, 为了吸引 M 大学毕业生到 Z 城, 作者认为 council should support funds, 把 biotech lab 建在 Zaneville, in order to attract the graduates to come to town Z (by [喝可乐的人](#))

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

V5: biotech industry is a rapidly growing industry and new biotech companies are good for the economies of the towns they based. However, the biotech industry needs high skilled workforce and state-of-the-art lab space with most advanced technologies. In neighbor university town Martinton, some university graduates set a successful biotech lab. But the government of Martinton closed the lab. Martinton's short sightseeing close of the lab will benefit the town of Zaneville. Thus, "somebody" said that Zaneville should give financial support to biotech labs since those labs will contribute to the economy of Zaneville. (by [qianweiqi](#))

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

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

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

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

V10: 一个 biotech 专业的 entrepreneur 去 Z town 的 city council 游说, looking for government's financial support. 具体内容: biotech is growing fast. it will benefit the economy of a town. However, development of biotech needs a lot of resources. There were a lot of graduates from university started entrepreneur (biotech lab/companies) in town M. However, town M recently closed down a lot of labs/companies. M town is shortsighted. Town Z could take the opportunity to get graduates to start business here. The bio business will benefit Town Z. (by [lsun53](#))

参考思路

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

构筑提供的思路: (by [Rhona](#))

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

构筑提供的思路: (by [xifei](#))

- 1) 全世界 biotech 发展好, 不一定适用于 Z city, 比如减少更 profitable 项目的政府投资。
- 2) 从 set up company 的条件讲, graduates 不 high skilled、Z city 没条件建立 state-the-art lab space, 也无法引进 equipment。
- 3) 没有考虑 reason why Marinton closed the lab, 可能政府投资没回报等, 同样的问题会在 Z city 重演。

构筑提供的思路: (by [zzh10295237](#))

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

构筑提供的思路: (by [Glaieul](#))

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

构筑提供的思路: (by [onyanlam](#))

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

3) cost VS revenue (这个乱写的)

构筑提供的思路: (by [夜舞不跳舞](#))

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

13. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

讲一个 greentree grocers, 最近什么情况不好, 采取的解决方法是, 要裁员, 要减少样品, 贵的东西的尝试。和一个 cafe 合作, 因为有 similar 的客人。觉得这样 sales 和 profit 会上涨。能削弱的地方太多了, 自个儿写, QAQ 我就作文写得开心.... (by [慕卿涵](#))

【考古】

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

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

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

参考思路:

- 1) 错误因果: 减少 expensive displays and free samples 和裁员不一定能达到 cut cost 的目的; display 吸引高端人群, 而 free samples 有可能是带来大量客流; 削减人员开支, 裁员有可能导致服务不到位, 产生更不好的效果;

- 2) 可疑调查: 文中只说了 a recent survey, 完全没提及 survey 的其他信息比如 sample size;
- 3) 无端假设: 可能 Greentree 和 cafe 的 customer 就是同样一群人, cafe 的 customers 已经同时也是 Greentree 的了, 和 cafe 合作不能增加 new customer;
- 4) 因果关系——忽略他因: 最近业绩不好也许是因为有 Competitor, 或者 market as a whole 不景气。所以减少成本不一定有利。

构筑提供的攻击点: (by [yvonne190](#))

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

构筑提供的思路: (by [milkcowWang](#))

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

构筑提供的思路: (by [容天逐梦](#))

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

构筑提供的思路: (by [步生烟](#))

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

构筑提供的思路: (by [dorisinblossom](#))

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

构筑提供的思路: (by [膜法师攻克 GT](#))

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

构筑提供的思路: (by [Yuriyam](#))

- 1) 调查可疑, 不知道那个 survey 从哪来的, 这个也可以写实地全等, 等 cafe 建起来之后不知道是不是这样

- 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。

14. 明星代言 (Alpha cologne) (2 次)

【本月寂静】

有一家公司的产品, 4 年前销量一直在增长, 因为公司请了个体育运动员做代言人, 然后顾客群体主要是中老年。但过去两年, 销量一直维持原状, 没再增长。因此市场主管建议重新换一名代言人, 是一个最近的 pop 明星, 并且希望将目标顾客群体转型到针对青少年。这样的话未来, 限量就能重新开始增长 (by [Beahedger](#))

有一个 marketing manger 写信给自己 CEO 说, 我们公司的 product A 在一个 advertising campaign 的前几年中 sales increase by 30%, 之后一直 stable. 当时我们的广告代言人是运动员, 而主要 customer 是中老年男性。Manager 提议说要请一个 pop star 做代言人来再搞 advertising campaign, 同时 tranform our target customer to young market. (by [yubiabia](#))

【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 remained, 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 congene 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](#))

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谁, 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

15. 眼镜公司

【本月寂静】

一个 engineer 给公司的 CEO 写信: “我们公司成立了几年, 一直没有盈利, 我们的眼睛框是外包给其他生产商的, 收费 35 刀一个, 我们自己投入 5 万美元, 再多雇佣一个人, 就可以自己生产, 成本只需要 25 刀每个。以上是我们公司目前最好的 financial 投资, 几年以后我们公司就会开始盈利。” (by

[JoeyNgai](#))

【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 financial resources and will ensure profitability. (by [gin.gins](#))

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [datouaxiao](#))

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

构筑提供的思路: (by [zoyahaha](#))

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

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

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

构筑提供的思路: (by [leleooooo](#))

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

构筑提供的思路: (by [maestrojoy](#))

- 1) cost 不一定是 failure 的主要原因
- 2) falsely assume that 公司有 ability 做出和外包一样质量的 frame

3) underestimate the cost of opening a new production line

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

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

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

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

构筑提供的思路: (by [Roxyohoo](#))

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

构筑提供的思路: (by [flyelephantli](#))

- 1) 公司不赚钱可能是别的原因, 不一定是产品成本的问题, 比如公司才卖了两年眼镜, 明显没啥品牌效应, 所以卖不出好价钱, 也有可能公司的 promotion 做的不好 (promotion 的阅读给我幼小的心灵蒙上深深的阴影), 从而没有提高销售量, 好能够 dilute 公司的固定成本和管理营销费用。公司应该仔细研究下真正的问题在什么地方。
- 2) 即使真的就是因为 frame 太贵, 自己生产也不一定是最好的解决方案, 你可以跟那个 manufacturer 商量下, 长期合同能不能便宜, 你还可以换个供应商, 可以尝试联系下中国和印尼的供应商, 他们人工便宜, 东西都卖的可便宜了。
- 3) 即使真的要自己生产, 也不一定能够解决没有利润的问题。那个投资需要的资金需要新增贷款, 会增加利息负担。即使有了钱不一定能买到设备和找到人才。即使有了设备和人才也不一定能够很快调试通过生产出合格的产品。所以可能这个 proposal 会带来巨大的风险。构筑自己的分析仅供参考, 欢迎补充。

16. HR 失职

【本月寂静】

作文, 一个电子生产商 ceo 说八年前, 工厂的利润随着人员的不断扩增而稳步提升, 而最近几年利润有所下降, 新招聘的员工不具有性价比, 因此是 hr 部门的失职。(by [vickyzhu](#))

【考古】

The following appeared in a memorandum from the CEO of a consumer electronics manufacturing firm to the head of the company's human resources department, who is responsible for hiring new employees:

"Eight years ago, our firm's profits were increasing with each new employee we added. We discovered that each employee had the skills and motivation to generate more revenue for the firm than his or her salary cost us. However, for the past two years, our profit margin has been falling, even though we have continued to add

employees. Thus, our newer employees are not generating enough revenue to justify their salaries. We must not be hiring new employees with the same level of skills and motivation as those we used to attract. Clearly, then, failures in the human resources department account for our falling profits."

构筑提供的思路: (by [USLeo](#))

- 1) 利润率下降不一定是员工造成的, 可能外部环境不好。
- 2) 即使是新员工造成的, 也不能就一定感觉是 HR 部门的问题。

构筑提供的思路: (by [colaringzyq](#))

- 1) 可能最近几年的经济形势不同了, 比如通货膨胀使原来一样的工资不那么值钱, 不是员工的错
- 2) 可能是公司的设备不行了之类的他因
- 3) 不是 HR 的错, 因为一般公司的招聘标准差不多, 按照以前的招聘标准新招员工, 就不会和以前不同

构筑提供的思路: (by [瑞士军刀刀刀](#))

- 1) profit margin 下降不一定是员工工资太大导致的, 首先 cost 有很多部分, 原材料啦机器设备折旧啦等等。并且收入也不是员工可以控制的, 受市场整个国家经济政治影响也说不定。
- 2) 制造部老大的"feel"怎么可以当一个有效的证据呢? 在没有 solid evidence 的情况下不能说员工的 skill 和 motivation 下降了。而且员工的 skill 和 motivation 是否真的和 profit margin 有关系呢?

构筑提供的思路: (by [飞行少年](#))

- 1) 八年前的发现, 时间太久远, 不适用于最近的环境
- 2) 除了员工以外, 还有许多公司内部及外部的因素导致 falling profit, 内部比如管理疏忽、生产的产品质量下降 (导致顾客购买量减少); 外部比如顾客 taste 变化、替代品的出现、竞争者的增加等
- 3) 这个时间来不及我就乱写了, 因为题目里说是 the director feel..., 我就说主观取得的结论没有具体的数据支持没有说服力
- 4) 考完后突然想到, 虽然公司一直在招聘员工, 但是可能就是因为公司的薪水给的低导致大量员工离职也可能导致人手不足从而使利润下降

构筑提供的思路: (by [feila1](#))

- 1) 时间变化+不当类比, 8 年前后近两年时间变化, 不能比, 这里主要列举外因影响, 竞争啊, 外部经济啊等;
- 2) 单一归因有疑, profits 下降有很多方面的因素, profits 不仅有收入, 也有 cost 影响, 这里主要列举内因, 可能有新技术新管理模式等带来 cost 增加;
- 3) 对雇佣新员工本身质疑, 什么原因导致不断雇佣新员工? 如果是老员工走掉而补新, 可能说明公司流失了很多有经验能赚钱的主, 如果员工已经饱和了, 再雇佣, 则是浪费 cost, 这些都会影响 profit, 而这些都不只是 HR 部门, 还包括管理部门等的策略错误。

构筑提供的思路: (by [Sparrowfong](#))

- 1) 新员工和 profits 没有直接因果关系, 然后还有别的因素影响。
- 2) 八年来的成功不表示现在和未来会这样。

3) 不能让 HR 背锅因为这个公司不止 hr 这个部门还有其他部门的 performance 也要考虑。

构筑提供的思路: (by [stepheniezyx](#))

- 1) gratuitous assumption: director "felt" 这词, 没有经过严谨的调查, 就不能光凭 felt 就判 new employee 的罪
- 2) 忽略他因: 公司 profit 下滑有很多原因的, such as competition, obsolete technology
- 3) 不能全怪 new employees, 时过境迁了, old employees 未必像从前那样高产。可能真正原因是 old employees 跟不上时代, 拖累了整个 employees 群体的 productivity, resulting in falling profits.

构筑提供的思路: (by [Lunafang](#))

- 1) 没考虑它因、八年前和两年前的背景环境可能已经改变不能直接比较
- 2) 数据未说明来源没有说服力。

构筑提供的思路: (by [Luoyf](#))

- 1) all things are equal (现在的经济形式可能比八年前差很多)
- 2) causal simplification (不是人力的错, 可能是公司管理差, 导致员工不能发挥最大潜能)
- 3) false analogy (不知道这个对不对, 不能用同样的标准来比较两批员工, 现在的比以前接受了不一样的教育)

构筑提供的思路: (by [杀 G770](#))

- 1) 8 年前不等于最近两年, 有可能经济环境变化导致人们购买力减弱, 导致公司利润下降。
- 2) 不一定是因为雇佣工人的毛病, 还可能是因为企业管理不当, 经营不善, 导致人们不再购买这家的产品导致的利润下降。
- 3) 让步: 即便有可能是因为员工的原因, 也不一定是因为 HR 的原因, 因为员工的整体质量水平有可能下降, 所以根本无法招到适合企业的员工, 而且也可能是因为好的员工不去这家公司, 而去了更有竞争力的公司。

构筑提供的思路: (by [L 的怡瑾](#))

- 1) manufacture department 没有不断研发新技术, 增加 productivity, 所以更多的顾客被 competitor 吸引走了, 同时他的售后服务等等可能也不太好, 所以导致顾客流失
- 2) CEO 只是听 manufacturedepartment 的 head 一面之词, 只是那个 head 如此 feel, 没有实际数据证据证明是因为 human resource department 雇佣的人不够好才导致公司利益下降

构筑提供的思路: (by [gtbingxiu](#))

- 1) 招聘不是 HR 一个部门的事情。需要和用人的部门有更良好的沟通, 确认他们需要技能。
- 2) 新的雇员也许缺少培训融入公司, 从而无法发挥最大化的效益。因为老雇员 8 年前跟着公司成长, 公司可能更复杂了, 新的雇员没法适应。
- 3) 要从公司内部的 strategy 和管理来寻找是否有影响 profit 的因素
- 4) 旧的招聘标准不能适应新的环境

- 1) 忽略他因：公司效益还可能被其他东西影响，比如员工不认真工作，工作环境等。
- 2) 无端假设：直接就说员工效率影响公司效益，毫无根据，没说为什么是影响因素。而且直接假定了引进就能提高效益，万一员工学不会呢？万一用不好呢？万一学会了，就觉得反正有这个可以依靠，就不认真工作了呢？
- 3) 入不敷出：引进这个东西花费的成本和收益没比较，万一花费的特别特别多岂不是得不偿失。
- 4) 二者选一：这个人要么就不引进，要么就引进 most powerful and advanced，没有想过其他选择。可以引进初级的中级的，性价比说不定更高，利用率好呢？

构筑提供的思路： (by [SophiaSSS](#))

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

构筑提供的思路： (by [Yoa /小 Yoa](#))

- 1) 不能 assume 别的公司的盈利提升就是因为 technology investment，因果假设不 valid
- 2) 是投资建议，但有些岗位只需要 type in data 或者收集问卷，并不需要高科技支撑，那么投资就是浪费且无说服力的
- 3) 文末的那个 dollar 就会带来盈利的结论太绝对，没有数据和材料
- 4) 别的公司成功不代表你的公司也会成功，all things are equal 的问题

构筑提供的思路： (by [Emmmmmmmmm](#))

- 1) 提高效率并不一定能提高收益。可能效率高的员工工资也高，cost 相应提高
- 2) 即使能提高收益，引进技术也不一定能提高效率。比如可能公司里年纪比较大的员工需要花费很多时间来学习新技术，他们还不一定能掌握好，所以效率反而下降
- 3) 即使能提高效率，也不一定真的对公司有利，因为没有 cost-benefit analysis。说不定这些设备太贵，公司成本都回不来

构筑提供的思路： (by [emmmliao](#))

- 1) causal relationship between better IT and higher employee productivity is doubtful;
- 2) the assumption that higher employee productivity will lead to higher profit margins is unfounded (其他因素比如市场/竞争等也可能影响) ;
- 3) cost-benefit analysis -> cost of the most advanced IT may offset or outweigh the benefits -> not necessarily increase profit margin

18. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)

【本月寂静】

一个城市为了要提高税收和增加会议中心的利用率，计划造一个豪华旅馆，这样子外来的游客就可以买更多的东西，交更多的税等 (by [Jessie0204](#))

【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](#))

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 这么大个 project 为了所谓的 long term 的 benefits