

## ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/06/03 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1348053-1-1.html>

### 2019/06/03 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2019/06/03 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰  
<https://forum.chasedream.com/thread-1348048-1-1.html>

【数学】 2019/06/03 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518  
<https://forum.chasedream.com/thread-1348052-1-1.html>

【阅读】 2019/06/03 起阅读寂静(RC)整理 by 相叶忍  
<https://forum.chasedream.com/thread-1348051-1-1.html>

【IR】 2019/06/03 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭  
<https://forum.chasedream.com/thread-1348065-1-1.html>

【作文】 2019/06/03 起作文(AW)寂静整理 by qv0518  
<https://forum.chasedream.com/thread-1348053-1-1.html>

更新日志:

- 06/09 09:15, 更新到 11 题, 感谢 lovehyper!
- 06/08 22:45, 更新到 10 题, 感谢啊你阿塞有, 青槐, 绯湮!
- 06/06 19:35, 更新到 7 题, 感谢小百姓 er!
- 06/06 12:06, 更新到 6 题, 感谢 SakuraChen!
- 06/05 22:08, 更新到 5 题, 感谢曦毛球!
- 06/05 21:16, 更新到 4 题, 感谢 yoyoluoyiwen, Startsev, 7u7ing!
- 06/04 13:26, 更新到 1 题, 感谢 SkyeLiao!
- 06/03 换裤日 ([换裤时间统计](#))

## 作文寂静整理目录

01. 手机公司提前购买贵金属原料 .....	3
02. 学徒项目 (apprentice program) .....	4
03. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn) .....	9
04. 健身房卖有机食品 .....	12
05. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe) .....	15
06. HR 失职.....	19
07. 盖楼出租 .....	21
08. 软件临时工 (temporary labor) .....	24

09. 投资房产 .....	26
10. 眼镜公司 .....	29
11. 明星代言 (Alpha cologne) .....	32

## 01. 手机公司提前购买贵金属原料

【本月寂静】

一个 cell phone manufacturer 给投资者的 report: cell phone 制造要很多贵金属, gold, silver 等等。在经营的几十年中, 金属的价格 rise and down dramatically. forecast 生产的产品和购买人群的增加, manufacture 决定 lock costs by buying a large quantities of materials for current line of products. (by [SkyeLiao](#))

【考古】

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

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

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

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

构筑提供的攻击点: (by [azkpmg](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [tongyishouge](#))

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

构筑基本点: (by [xiaocai222](#))

- 1) 第一没有证据表明价格会上升

- 2) 第二买来需要建造仓库, 贵金属可能需要更严格的仓储条件
- 3) 第三, 销量不一定会持续增长 第四突发事件 比如说三星手雷事件。

构筑提供的攻击点: (by [守望的倒影](#))

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

构筑提供的思路: (by [wydkyd780](#))

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

构筑提供的思路: (by [蝴蝶舞](#))

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

构筑提供的思路: (by [夏夏夏夏耳朵](#))

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

构筑提供的思路: (by [Florra](#))

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

构筑提供的思路: (by [萝北北](#))

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

## 02. 学徒项目 (apprentice program)

【本月寂静】

是说一家 tire industry 的 HRD 建议说, 为了节约培训新员工的成本, 可以跟另一家玩具公司一样, 搞一个 apprentice 培训项目, 由 senior 的 staff 自愿参加, 可以获得一定的 bonus, 然后那些 apprentice 呢就通过观察和学习 senior 们的操作等依样画葫芦。(by [yoyoluoyiwen](#))

【考古】

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

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

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

V4: A human resource manager replied to the boss:

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

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

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

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

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

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

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

V10: A tire manufacturer (忘记公司名字了, 就叫 TM 好了) HR Head thinks that the cost of training new employee is high at TM. The FUNTOY Co. (并没有说明这家公司是干什么的, 不知道是卖玩具, 生产玩具还是和玩具其实没啥关系) reduced the training cost by implementing 师徒培训制度. New employee will be paired with a senior employee who volunteers to participate in the program and train new employee. This cost-saving model successfully helped FUNTOY Co. to cut down the training cost. So TM should use the same model to improve its profitability. (by [wakeupinbelltow](#))

V11: 文章是 a memo from HR Director to CEO,这家公司是 a tire manufacturing company。这个 memo 提到员工培训是一笔很大的开支, 一个 Toy FunCompany has instituted an Apprentice Training Program. Senior employees are offered extra salary to take on an apprentice.这样学徒就可以跟着老员工学习, 这样就能减少员工培训的开支了, 然后这个 HRD 建议说自己公司也要搞一个这样的项目。(by [萧瑟的冬日](#))

V12: A tire manufacturing company 想要 reduce cost 和 time 培训新员工。Fun Toy Company institute 有一个 apprentice 学徒 program, 是给 senior employees offer salary bonus, 让新员工成为 senior employees 的"apprentice", 新员工通过 observation 老员工的 habits 和 activities 从而得到培训, 这样 not expensive and time-cost, 省去了大量花在 training program 的钱, 并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked。结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program, 这样就能 save cost 和 time 了 (by [GreatHorse](#))

构筑提供的思路: (by [粉红框](#))

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

构筑提供的思路: (by [小姪要高分](#))

- 1) 错误类比: E 是 tire manufacturing factory, (Fun Toys 卤煮个人认为是做玩具的), 两个工厂性质不同不能类比, Fun Toys 有效的 model 在 E 并不一定适用

- 2) 方案不可行：因为是观察 senior employee，但 senior 的工作和 apprentice 并不相同，观察和学习并不能很好地起到 training 的作用
- 3) 副作用：对于 tire 工厂来说，在 employee training 上减少 cost 不可行，tire manufacturing factory 重要的是生产环节，必要的 training 不可免，如果用 apprentice program 可能会导致生产上的问题，比如降低生产效率等等，进而使 profits 降低。

构筑提供的攻击点： (by [攀攀](#))

- 1) false analogy。作者忽略了两个公司的区别，不能类比。区别如 professional skill 要求不同，需求不同。两个 industry 的市场行情，公司的 market share，规模不同等。
- 2) 没有考虑到 cost - inefficiency。第一给老员工的 bonus 不一定低于 training fee；第二这个 program 会影响老员工的 efficiency，会 distract 他们，有可能会是产品质量下降，出现 quality issue。第三新员工会学会老员工的 bad habit，misoperation 什么的。第四新员工之间少 interaction，会降低他们的学习效率，因为一起学习话能让他们交流学习经验和遇到问题；这种 reduce 还会让他们缺少 cooperation 的能力。

构筑提供的思路： (by [Corki](#))

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

构筑提供的思路： (by [Maple Han](#))

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

构筑提供的思路： (by [rt Lee](#))

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

构筑提供的思路： (by [Greenviewlouie](#))

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

构筑提供的思路： (by [kuanwingyan](#))

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

构筑提供的思路： (by [大狗子学 GMAT](#))

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

构筑提供的思路: (by [mzhang222](#))

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

构筑提供的思路: (by [tracy 饱饱](#))

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

构筑提供的思路: (by [fengfenglee](#))

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

构筑提供的思路: (by [wakeupinbelltow](#))

- 1) 错误类比 - 这家 FUNTOY 可能和 TM 一样是制造公司, 也可能是零售公司, 运营模式不同。即使都是生产公司, 不同行业也会有很大区别。在 FUNTOY 成功不一定能在 TM 成功。
- 2) 即使两个公司足够相似, HR 没有说明如何保证学徒制得以实施到位。培训标准化在标准化生产相当重要的制造业尤为重要。而志愿者培训模式会给培训质量增添风险。HR 并没有讨论如何保证老员工志愿者投入足够时间精力培训新员工。
- 3) 即使学徒制可以减少培训开销, HR 并没有提及改善盈利的途径, 并进行对比。减少培训开销只是一个途径, 其他可能达到相似目的途径包括广告投入, 改善生产设备等。

构筑提供的思路: (by [萧瑟的冬日](#))

- 1) 误类比啦, 两家公司又不一样
- 2) 老员工带着新工会分散注意力, 不能集中工作, 可能会降低公司的生产力, 这样公司也会有损失啊

构筑提供的思路: (by [GreatHorse](#))

- 1) 类比: tire 和 toy 公司不同, 制作玩具可以新员工跟着老员工学, 但是做轮胎不行, 必须要有专业培训
- 2) 因果: 观察老员工的 habit 和 activity 也可能得不到培训, 培训必须要学习专业知识
- 3) incomplete thought: 给 senior employee 发 bonus 的钱可能比原本培训的花费还要高

构筑提供的思路: (by [mia001](#))

- 1) 行业不同 不能类比 需要的 training 时间可能差的很多



- 2) skill level 需要的不同 senior 干的活 可能实习生根本不 applicable
- 3) 公司文化不同 what if 这个轮胎公司是个以培训人文明的公司

构筑提供的思路: (by [ygg2019](#))

然而, 行业性质不同 (一个轻工业, 一个搞轮胎的, 工作难度和危险系数都不一样), 公司情况不同 (经济情况, 过往经历, 培训制度得不到 senior employee 的认可等等), 这种模式能够带来 cost-saving 的效果吗? 即便 cost-saving 了这样出来的你敢用吗, 万一不会听不会卸个胎出安全事故了呢? 不结合实际情况讨论的都是耍流氓, 还不如让 senior employee 去判断怎样是合理的 training program

### 03. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)

【本月寂静】

寂静里 motel 那题 (by [Startsev](#))

【考古】

V1: Restaway Motel 的 manager 发表了一个东东:

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

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

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

V4: 一个叫 Restaway 的 motel 的 manager 说: 我们 motel 会提供一些 complimentary 的 services, such as Internet 还有什么的, 这些服务不会收额外费用, 但是我们通常都会把他们加在房费里, 所以那些不用这些 service 的客人也要付这些钱。相比之下, 在我们城市中的另一家酒店叫 Amssabador Inn 的, 他们把这些 service 作为额外的收费只 charge 那些用了的客人, 所以那些不用的客人就 need not to share the charges. 虽然他们对这些服务收费很高, 但是很可能他们比我们生意做得好的原因就是因为他们会

给那些不用这些服务的客人 provide great deals. 所以为了 attract more customer and increase profit margin, 我们也应该学习他们的政策把这些 service 从房费中 separate 出去。 (by [peipeipei123](#))

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

### 参考思路

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

构筑提供的思路: (by [S 爱喝酸奶](#))

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

构筑提供的思路: (by [yangyi920629](#))

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

构筑提供的思路: (by [lilyzhaoe](#))

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

构筑提供的思路: (by [fredrookie](#))

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

构筑提供的思路: (by [kim 汎](#))

- 1) motel 和 luxurious hotel 是不同类型的酒店 不能一概而论

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

构筑提供的思路: (by [gululu299](#))

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

构筑提供的思路: (by [Ariaxn](#))

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

构筑提供的思路: (by [Ann SUN](#))

- 1) 无充分举证的 claim 证明客户不使用这些 service 以及 cost 如何增高
- 2) 取消额外服务会流失客户于是减少 sales 客户选择他们的 motel 说不定正是因为有这些 features 即使不一定都会使用
- 3) 不恰当的对比 ambassador inn 和这个 motel 貌似叫 renderson? 不同的定位于是客户的 preference 也不一样

构筑提供的思路: (by [沧海龙战](#))

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

构筑提供的思路: (by [神粥八宝](#))

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

构筑提供的思路: (by [毕加凯](#))

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

构筑提供的思路: (by [cultliu](#))

- 1) 错误使用了类比, 两个店的情况不一样啊, 不能想当然它行我得照着做。
- 2) 这个费用对于两个店的重要程度不一样, 这个费用占了 motel 的很大一笔收入, 没有这个或许就运行不下去了

- 3) motel 没有注意 ambassador 其实收取的费用很高, 或许 motel 本身的政策就吸引了一大批本来就打算去使用这些服务的顾客, 如果改了政策, 或许就失去了竞争力。(4) 其他原因造成了 ambassador 的生意比 motel 好。

## 04. 健身房卖有机食品

### 【本月寂静】

在一个 medium-sized city, 一个连锁三家 gym 的 manager 写给 company-owner 的信: 说一个 survey indicates that our customers show great interest in having a healthier lifestyle, one of which is eating organic food. 然后说 the city is surely ready to 支持 organic food 的 grocery store 的发展。他建议趁着 organic food store 的 national chain 还没有 move in, 先 expand gyms to include organic grocery stores. 目的是为了 increase our profits. (by [Zu7ing](#))

### 【考古】

V1: Firness Club。A manager at the xxx gym (a fitness chain - three locations in a medium size city), wrote a memo to the owner, that based on a recent survey, the club members showed a high interest in eating healthier. The manager wrote that "eating healthy" means eating organic food, which was planted with restricted use of certain pesticides and fertilizers in farming. The manager claims that the city is ready to have an organic store, and it is the best time to open one before any other competitors (national chains) coming into the market. So, he suggests to expand the three gyms and open organic grocery stores immediately. By doing so, the manager believes that the company will boost their profit than the recent years. (by [aril\\_norran](#))

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

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

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

V5: 作文: 题目是在一个中等大小的小镇有一个公司有三个连锁的体育馆, business manager 说意愿调查显示他们的客人有想着要吃得健康一些, 所以 business manager 提议公司老板应该在所有的体育馆里面加增一个贩卖有机食物为主的商店。因为这个小镇里面目前没有只卖有机食品的商店, 且他认为这是一个非常好的商机, 我们必须抢先在其他连锁商城到这个城市开店以前自己开店来确保我们的客户能够吃的健康. (by [Icylollipop](#))

V6: 一个 fitness center, 在一个 medium size city, 有三家。一个 survey indicates that their customer have a high level interest in eating healthier. A way to eating healthier is by eating organic food. manager think they should an open organic granite at each location. (by [阿徐](#))

V7: From a memo of a manager in a Fitness company: A recent survey of our customers indicates that most people are interested in eating healthier. Organic food is food without chemical... bulabulabula. Based on the survey, our city is ready to support organic grocery stores. I recommended that our company expands a section of an organic store in each fitness center every location, before national chains come into the city. So our company can increase benefits which have remained stable in the past few years. (by [Mia2018](#))

构筑提供的参考思路: (by [xirui0209](#))

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

参考思路: (by [cte1231](#) [pammy0926](#) [gallomania](#))

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

构筑提供的参考思路: (by [tomo49](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [归思](#))

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

构筑提供的思路: (by [aril\\_norran](#))

- 1) survey 范围有问题
- 2) cost-benefit analysis 没有做

- 3) if the city really has the capacity to have the store
- 4) each location may have different level of lifestyle, or perspective of organic store
- 5) "eating healthy" may not exclusively mean "organic food", it might also be "eating in balance" as well

构筑提供的思路: (by [cecets](#))

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

构筑提供的思路: (by [littlebonnie](#))

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

构筑提供的思路: (by [JPMChaser](#))

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

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

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

构筑提供的思路: (by [KKKKKateee](#))

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

构筑提供的思路: (by [gmat700xixi](#))

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

构筑提供的思路: (by [lcyllollipop](#))

- 1) 吃有机食物只是 eat healthy 的期中一种达到目标的办法跟选择, 我们没有根据来确信我们现在的客户会从这些商店购买产品 (考虑到当地商场的竞争, 食物价格可能较高, 以及客人的需求等等)

- 2) 我们不能知道大公司会不会来这个城市开店, 就算会 他们也会先经过很详细的研究考虑来评估这样子作是不是可行, 我们什么都没有 只有一个 'survey result 就提议要 move aggressively 是不合逻辑的。我们应该要先进行妥善的调查并且衡量之后在进行决定, 草率决定只会带来损失。
- 3) 扩建会造成开销增加, 在没有办法确认客人会确实使用这个商店之前 我们必须谨慎, 若是真的要开食品店 可以考虑在期中一个场馆里面先扩建然后看看实际的 profitability. 况且我们没有任何依据来相信有机食品店带来的增益能够高于因为扩建这个商店而导致的开销金额, 且长期运营所增加的开销费可能远远高出 profit (无法预测风险 因为有太多不确定因素)

构筑提供的思路: (by [akinao](#))

- 1) 落实了 grocery section 以后可能 organic 风潮已过。
- 2) 与同类的仓储式有机超市比, 健身房为主业可能导致采购经验不足
- 3) Cost benefit 角度。

构筑提供的思路: (by [MandyFeeling](#))

- 1) insufficient sample: survey 调查的人都是 fitness 的顾客, 当然更注重健康爱吃有机食品, 那其他人就不一定了
- 2) rosy prediction: 即使调查有效, city 就一定会开有机食品商店吗? 也许当地距离有机食品产地较远, 也可能从邻近地区采购或者进口呀
- 3) oversimplification: 没有进行 cost-benefit analysis, expand this section 有可能入不敷出

构筑提供的思路: (by [加大](#))

- 1) 调查的方法方式
- 2) 食用有机食品 --》健康的充分性必要性
- 3) 卖有机食品 --》增加收益 的充分性。

## 05. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

一个 café 的客服部给 CEO 写的 report: 我们最近做了一个 website, 顾客可以在上面留言 complaints 和 suggestions, 而且因为我们把 website address 放在了每张收据上, 所以每位顾客都可以接触到这个网站并留言。但是从网站开始至今, 我们只收到了 178 个 complaints 和 53 个 suggestions, 然而卖出了 300000 份咖啡饮品, 所以我们相信顾客对于我们的服务是非常满意的, 而且 there is no need to improve the procedures (by [曦毛球](#))

【考古】

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

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

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

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

构筑提供的思路: (by [angelacheung](#))

- 1) 卖出的咖啡数 ≠ 实际的顾客数。诚然很多人来 coffee shop 是给自己买咖啡, 但有可能 took 了很多大订单 (比如为公司年会提供 100 杯咖啡, 这样虽然卖出了 100 杯但其实只服务了一个 customer), 300,000 杯咖啡不代表这可能的 300,000 个 feedback。
- 2) 即便 website address 很清楚, customer 也不一定会专门上去投诉。其一, 如果 customer 对产品或者服务不满意, 在店内可以直接与 manager argue 而不需要再跑到网上说一通; 其二, 如果 website 很不 user-friendly 或者 feedback page 比较难找, customer 就不愿意花时间专门写 feedback 了。
- 3) 一个 successful business 是需要长期 evaluate 和 improve 自己的 product and services, 在 intensive 竞争环境中有个 competitive advantage 才能在行业中领先。

参考思路 1: (by [eszzy](#))

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

参考思路 2: (by [ryanix](#))

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



### 参考思路 3

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

构筑提供的思路： (by [我有一朵小黄花](#))

- 1) 因果关系：这个结果不能说明客户满意、产品没有问题了，也有可能是因为有这个 feedback page, 店员才很努力，而取消之后就会下降。
- 2) 无端假设：能看到 website，不一定会去填，不能完全反映。
- 3) 数据不充分：只有六个月，不能代表未来。
- 4) 样本数据代表性

构筑提供的思路： (by [charlottechan](#))

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

构筑提供的思路： (by [Mshung](#))

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

构筑提供的思路： (by [pinky song](#))

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

构筑提供的思路： (by [Mistletoesp](#))

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

构筑提供的思路: (by [zzz1106](#))

- 1) 印了地址不代表顾客就看得得到, 有的随手扔掉
- 2) 30,000sale 不代表有那么多人, 很多人都是一次性买很多产品的, 数据不说明满意
- 3) 时地全等, 不努力等着被竞争者超越呗。。。

构筑提供的思路: (by [sandyleee](#))

- 1) 时地全等: 过去 6 个月不能说明什么;
- 2) 很显眼不一定顾客就看得得到, 比如说顾客很老, 你觉得很显眼但是他觉得字太小了之类的
- 3) 比例小不能说明不满意, 可能顾客懒得评价因为觉得填 feedback 很麻烦

构筑提供的思路: (by [Amenzai](#))

- 1) 数据不充分, 证据不足: 很多不满的顾客才懒得理你呢; 而且谁会看收据上的 url 啊
- 2) 结论太偏激绝对: 没给 feedback 并不能说明就 fully satisfiy 啊, 可能有些人觉得一般就 no comment, 这样随便 interpret 别人的想法就像耍流氓
- 3) 没有说明 customer 满意度和 procedure improvement 的直接关系, 你改善 procedure 可以让你的 cafe 更有效运营啊

构筑提供的思路: (by [8222226](#))

- 1) 不是所有人都可以 access online survey, 可以发 hard copy
- 2) 不是所有人都愿意做那个 survey (sample size 不够大), 可以发优惠券
- 3) 是否 improve 或者 evaluate 不能由单个的 customer satisfaction 来决定, 还要考虑成本 运营 品牌形象等.
- 4) 不能忽略那些 responses, 因为 either 他们的购物体验太差 or 他们是忠实顾客 (大多数人不会为了一杯不到 5 刀的咖啡写 survey), 无论忽略哪一种都很影响 reputation

## 参考范文

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

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

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

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

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

## 06. HR 失职

### 【本月寂静】

作文大概是这个公司的 CEO 发现公司 8 年前的 employee 所贡献的 revenue 都是大于 paid salaries, 然后过去的两年里公司招收的新员工贡献的 revenue 都很少, 一点也不 motivated, 然后 CEO 认为是这届 employee 不行, 都是 department of HR 的锅。 (by [SakuraChen](#))

### 【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 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

## 07. 盖楼出租

【本月寂静】

1 个 rental construction 和 operation 公司的 CEO 写信给 CFO 说要 release fund (还是 borrow fund 之类的) 扩大 rental unit 的建设以增加 profit。信里提及了在过去 10 年, 某地的 rental unit 以每年 4% 的数量显著增长, 但是 occupancy rate 仍高达 98%, 所以 rental unit 还有增长的空间给新来人口之类的。

(by [小百姓 er](#))

### 【考古】

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

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

V2: CEO wrote a letter to CFO: the number of rental units has been growing at 4% annually for past 10 years, but the occupancy rate still remain surprisingly high at 92%. This shows a business opportunity and attractiveness of rental market to new residents to the city. Therefore, I authorize you to release the funding for two apartment building complexes, to be built next year. These 2 complexes will give a 4% growth of the whole rental market, independent from new constructions and conversion projects from competitors. Therefore, these 2 projects will increase company's profits and business growth。 (by [Chris Xianer](#))

V3: Advantage INC (一家 construction 和 rental 公司) CEO 给 CFO 的一封信:

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

(by [Aaron Yang](#))

V4: a letter from CEO to CFO to allow funding for building two buildings:

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

V5: 作文是五六行的一个 argument, 讲的是一个 real estate industry 的 CEO 给 CFO 的一封信, 里面说近十年来 X 城市的 rental building 增加了 4% 左右, 然而 rental rate 还是 higher than expected, 所以他要求 CFO release fund for two new buildings, especially to fulfill the need of new rentals, despite other competitors already built some building complex in the same city. (by [offergirl2016](#))

V6: CEO: the number of rental units increase 4% annually over the past 10 years. and the occupancy rate is around 92%. Hence he is planning to funding two large apartment complexes, considering 1.they will build

two buildings, independently of other developers. 2. it will bring extremely benefit to the company. 3. the two additional buildings will present the 4% increase next year. 槽点太多了。也有可能楼主是学习和工作都是相关的。上来直接写了大大的一坨，后来为了省时间检查，不得不停下来。。。 (by [goodwillhunting](#))

V7: manager 给 cfo 的邮件: 某城市居民房产需求率每年增长 4%, occupation rate usually high 92%. The manager asked the CFO to release funding for a large two apartments complex, which satisfied the market demand for 4%, independent of other constructors. The manager believed the current growth rate will continue and sustain. Investing the new construction project will increase profits and expand market shares. (by [hujingchen](#))

### 参考思路:

构筑提供的思路: (by [offergirl2016](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [Ms 花开](#))

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

构筑提供的思路: (by [Aaron Yang](#))

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

构筑提供的思路: (by [安小纠纷](#))

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

构筑提供的思路: (by [petitechou](#))

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

构筑提供的思路: (by [CathyGYM](#))

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

构筑提供的思路: (by [s-y](#))

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

构筑提供的思路: (by [Chris Xianer](#))

- 1) 过去不代表未来
- 2) competitor 也有可能这么想, 造成 oversupply
- 3) 没有考虑新 project 建在哪儿, 如果是在不受欢迎的环境 (比如郊区, 或者交通不便 blah blah blah), 就未必有 92%
- 4) 入不敷出

构筑提供的思路: (by [afdsfadfasdfaf](#))

- 1) 不一定是 economic vitality 决定了 high occupancy rate, 有可能是这地方房租便宜
- 2) 过去 increase 不代表未来也会
- 3) cost 可能大过 revenue

构筑提供的思路: (by [TracyYin](#))

- 1) Occupancy rate 可能不会 remain, 房价跌了大家倾向买房, 不租了。
- 2) Competitor 也持同样想法准备盖楼, 明年供过于求。
- 3) 盖楼支出多方面, 成本大于受益, Cost-benefit analysis

## 08. 软件临时工 (temporary labor)

【本月寂静】

软件公司很久没盈利了, 想要效仿一个 auto industry 的做法, 把 full time 员工换成临时工, 说这样可以降低 cost (by [啊你阿塞有](#))

【考古】

V1: Jasetmen Software Design 公司的 budget committee 做了个报告, 说在过去三年 made no profit, 因此他们打算削减预算。他们借鉴的是 the lead of the auto industry 的做法, 把 expensive, full-time 的员工换成 cheaper, temporary 的员工, 并且认为就是这种 replacement 的做法挽救了这个 auto industry 的公司。JSD 公司认为临时工没有员工福利, 且工资比全职工少, 这能给企业带来更高的利润持续的增长。  
(by [slina24](#))

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

V3: 说一个 software design company 最近经营状况不好 (software computer company experienced profit decline for three years)。然后文中一 manager 提议我们可以效仿一个 auto industry 的做法——replacing some expensive full-time employees to temporary labor. 然后说这个 auto industry 在 cut employee 之后



profit 就上去了。最后说如果我们 (software design compamny) follow 这个做法, 我们也可以获得 short-term 的 increasing profit 同时还可以保持住对于长期而言。(by [JackOriginal](#))

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

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

### 参考思路

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

构筑提供的参考思路: (by [Vhyq](#))

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

构筑提供的参考思路: (by [Lync](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [feidage111](#))

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

构筑提供的思路: (by [Blannnk](#))

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

构筑提供的思路: (by [hanhanntt](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [MMMMichelle0630](#))

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

构筑提供的思路: (by [臭老蚊](#))

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

构筑提供的思路: (by [璇姐姐](#))

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

## 09. 投资房产

【本月寂静】

过去五年房价上涨了, 是因为股市下跌了, 所以未来房价还会涨, 大家应该把钱都投到房地产去 (by [青槐](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

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

- 1) false analogy: 错误的把 region 发生的情况套在了整个 city 上;
- 2) 过去 5 年房价上涨, 并不意味着今后五年一定继续 greatly 增长; 过去的 data 不能 indicate future trend
- 3) 过去 5 年股票下跌, 并不意味着今后还会下跌;
- 4) 虽然过去五年中房价一直都在涨, 而股价一直下跌, 这个趋势不一定会一直持续下去;
- 5) 平均股价下跌并不意味着所有股票投资者都亏钱;
- 6) 房价涨而股价跌并不意味着房市收益 > 股市收益;
- 7) 即使未来房价继续增长, stock 可能增长得更快;
- 8) 投资房产的 owner 并不一定会 enjoy the use, 投资房市的人很可能已经有自己的房子了, 不是买来住的;
- 9) 买房子需要贷款, 贷款需要付息, 反而会降低生活质量;
- 10) 房产投资投入很大而且提现不灵活;
- 11) 人们不一定只有房地产和股票两种投资方式, 也可以选择其他更适合自己的投资方式。可以买外币、黄金啊

构筑提供的思路: (by [Rigina](#))

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

构筑提供的思路: (by [Rigina](#))

- 1) 证据有效性: 整体不代表特例, 这个城市的平均房价和股价的走势不一定随大流, 有可能反过来 (房价跌, 股票涨)
- 2) 他因削弱: 不是专业人士可能在购房和卖方的过程中产生额外的成本, 这个成本有时候高到能够 cover 所有利润甚至还要倒贴, 因此不一定更赚钱
- 3) 反驳 premise2: 买股票也可以提高生活质量 (比如拿股票赚的钱去旅游什么的)

- 4) 建议: 要使得结论成立, 作者还需要: (1) 具体说明该城市的房价和股价走势是不是随大流; (2) 考虑其他可能的因素例如买卖房的成本等, 排除其他因素的干扰。

构筑提供的思路: (by [gerolt416](#))

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

构筑提供的思路: (by [jerrysorry](#))

- 1) Argument 中提到该 REGION (而非该 city) 过去五年 house 的 AVERAGE PRICE 翻番---不代表该市的 price 也翻番, 且 past 不等于 future。
- 2) 过去 5 年 stock market 下降了---股票不就该低买高卖么。。。
- 3) 买 house 可以让你在投资的同时居住它, 提高生活质量---万一买错了住的不称心, 处置不动产反而麻烦, 降低生活质量。但我要租房子的话换一套就好了嘛。

构筑提供的思路: (by [ppap](#))

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

构筑提供的思路: (by [fks0205](#))

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

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

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

构筑提供的思路: (by [gaoyifu](#))

- 1) 房子市场未来不一定涨, 供求关系可能会变。
- 2) 就算房子涨, 但是也许有比除了房子和股票以外收益更好的投资方式, 例如保险, 债券等其他理财。
- 3) 驳最后一点。

构筑提供的思路: (by [YmPearl](#))

- 1) 过去 5 年的数据不对等于未来五年的情况。stock market 是动荡的, 有 downturn 也有 upturn。之后房价跌但是股市涨的可能性也存在。

- 2) stock 作为一种投资手段, 比 houses 的 liquidity 更高。当人有 emergency 的需要变现的时候, stocks 更加 flexible。
- 3) stock 对于 capital 的要求相对 houses 来说更低, 因此人们对于自己 investment 的分配方式更多样化。

构筑提供的思路: (by [银泰勇](#))

- 1) 房产和股票属于不同的投资方式, 不能直接比较, 股票高流动性高风险高收益, 虽然前五年涨的不如房子但是可能很快就涨超过房子, 所以这个比较没有意义。
- 2) 过去五年涨不代表未来继续涨, 可能有宏观因素影响。
- 3) 有的人可能已经有一套或几套房子, 再买的话他们也不会住, 提高不了生活质量, 反之, 如果买了房子的话可能你想去旅游的时候钱就不够了, 反而会降低生活质量。

## 10. 眼镜公司

【本月寂静】

一个眼镜公司几年来没有盈利, 一个人说因为镜框是外包的, cost 太高了, 所以应该自己生产镜框, 这样只要建一个 machinery 以及再雇一个人就行了, 这样公司就能盈利了 (by [绯湮](#))

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

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

#### 参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [datouaxiao](#))

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

构筑提供的思路: (by [zoyahaha](#))

- 1) non-financial factors, such as training;

- 2) no guarantee of profit;
- 3) future maybe different

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

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

构筑提供的思路: (by [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。

## 11. 明星代言 (Alpha cologne)

### 【本月寂静】

一个公司卖香水，一开始是用了 professional athletes 当代言人 (spokespeople) 销量很好，尤其是在中老年消费者中 generate 了很多 sales。现在公司打算请一个 teen pop sensation Dustin xxx 当 spokesperson，这样的话就能吸引之前 untapped youth market, generate more sales。 (by [lovehyper](#))

### 【考古】

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

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

V3: Alpha cologne 这个项目的 Marketing Manager 一些提高销售量的建议：  
Alpha 这个项目 在过去 4 年里享受了 30% 的销售增长，其广告靠的是运动员代言人。市场调查现实其消费群体主要是中年人及老年人，但在过去两年销售额没有明显的提升。为了提升销售额，应该扩大消费群体至年轻人。市场部经理提议应该雇佣流行音乐巨星 D...Clever 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。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