

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2021/05/05 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1380678-1-1.html>

2021/05/05 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2021/05/05 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1380681-1-1.html>

【数学】 2021/05/05 起数学(MATH)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1380684-1-1.html>

【阅读+逻辑】 2021/05/05 起阅读(RC)+逻辑(CR)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1380685-1-1.html>

【作文】 2021/05/05 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1380678-1-1.html>

更新日志:

05/08 23:36, 更新到 2 题, 感谢 tt2209550!

05/06 18:42, 更新到 1 题, 感谢很棒的昵称!

05/05 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 眼镜公司	2
02. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)	5

01. 眼镜公司

【本月寂静】

眼镜公司的工程师说写邮件给 CEO，说公司很长时间没有盈利，原因是由于镜框使用的一种塑料的成本太高。工程师建议将外包生产转为自己生产，这样只用先期投资 \$50,000，再雇佣一个新的生产工人，可以将每一个镜框的成本从 \$35 降低到 \$25。这是一个非常好的财务使用方向。(by [很棒的昵称](#))

【考古】

V1: Email from chief engineer of a eyeclass company:

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

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

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

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

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

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

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

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [datouaxiao](#))

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

构筑提供的思路: (by [zoyahaha](#))

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

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

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

构筑提供的思路: (by [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。

构筑提供的思路: (by [块块快跑](#))

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

3) 现在成本的降低不代表未来持续盈利

构筑提供的思路: (by [加大](#))

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

构筑提供的思路: (by [Flora319](#))

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

构筑提供的思路: (by [周万一别回头](#))

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

02. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)

【本月寂静】

一个投资公司里的 financial analyst 对他/她的上司 director of investment 提: 建议我们的客户立刻去买 xx clothes 的股票。(by [tt2209550](#))

构筑提供的思路: (by [tt2209550](#))

- 1) 这家 clothes 过去几年在 outlets 里卖的非常好, 在年轻人中很 popular。现在 management team 准备自己开 retail stores, 想必 sales 会更好。
- 2) xx clothes 的 management team 非常 aggressive, 准备开 125 家 retail store, 他很看好。
- 3) xx clothes 的 CEO 是个前 rock star, 很有名气和号召力。这对公司发展/销量有加成。

【考古】

V1: 一个投资公司的金融 analyst 写了一个 memo 建议 investors buy the stock.:

Crowd's Head Clothes, sell trendy cloth, popular in youth generation, 在 various retail outlets 都销售得非常火热, 之前 5 年内保持较好的增长率。因此的投资部决定, 要在全中国建 127 (大概) 个自己的零售店, 拥有属于本公司的直销店。他们认为肯定能成功。因为他们的之前 5 年业绩很好, 而且他们公司的 CEO 是 former rock star with many hit records (女的), 来买他们衣服的人, 都是因为对这个前明星目前的 CEO 的关注才买的, 认为换销售渠道不会影响他们的 PROFIT。we should recommend our clients to purchase the Crow's Head stock immediately. (by [ANNAGU](#))

V2: 一段来自 Crowd's Head Clothes 公司的 finance department 的人写的有关吸引 investment 的话: Crowd's Head Clothes 是一个很好的衣服品牌, 拥有自己生产 t-shirt, jeans 等, 是 latest hot trend in the youth apparel, 之前 5 年在各大 retail outlets 销量一直节节攀升。于是公司管理层决定扩大发展, 在几年内要开 125 家 own retail store in shopping mall。分析认为这个计划会给公司带来更多收入, 推

荐你们现在买这家公司的股票。这个公司好还因为它的 CEO 是一个 rock star with many hit records, 有 name recognition and star power, 该 CEO 的 recognition and fame will ensure the success of this rising company. (by [jiangqz](#))

V3: young company 要继续保持增长势头。提出: 1.改变过去 various retail 为自营 retail stores 多少间, 虽然过去 various retail 一直在保持增长。2.新 CEO 是 former rock star + 中层是 aggressive team = 股东觉得可以借此 star power 来 keep success in rising the young company. (by [awillleadaway](#))

V4: a memo from a financial analyst to recommend the purchase of a stock of Crow's Head Clothing, which is a young growing clothing company. Three reasons are cite. 1) Its products are very hot. 2) Its management team is aggressively expanding its business. 3) the CEO was a rock star. Her name recognition would ensure the success of the company. (by [nishy](#))

V5: 背景: Investment Strategies(IS) 公司的 financial analyst 對其 director 提出的建議。Conclusion: IS 公司的 clients should immediately purchase the stock of XX company. Premises: 1. XX's sales 連五年都成長; 2. XX's 打算 expand its clothing lines to its own retail stores; 3. XX's management team plans to aggressively expand (through purchase). 4. XX's CEO is a former rock star. So he's name recognition will help the growth of XX. (by [fmltf](#))

V6: 作文是说有个公司叫 Crow's clothes company, 另外有个一个投资机构, 说这个 company 的衣服在年轻人那里受欢迎, 公司过去五年增长都巨好, 但是原来公司卖衣服都是在别人家的 retail outlet store, 现在说这公司要自己开 retail store, 一开还要开 125 家……, 然后投资机构继续说因为这样我们建议我们的 clients 全去买 Crow's 的股票, 因为他的 aggressive 的策略成功可能性非常大。moreover, 公司 CEO 还是个过气歌星 (former rock star 好像是, former 肯定有), 以前发过很多热歌专辑。所以投资机构认为他自己开了店以后会由于 CEO 的 star power (隐藏着星星力量的钥匙啊! 不对走错片场了……) 因为巨星影响力而让衣服卖的好。 (by [leeg](#))

V7: 作文是讲一家做衣服的公司最近特别火, 衣服卖得很好, 并且过去一直是通过 retail store 卖的。然后现在想自建销售渠道, 建 125 个 store。然后有一个基金经理就建议他的客人赶紧买这家公司的股票, 不仅仅因为衣服的 hot trend, good management, 还有就是这家 CEO 的 recognition。他说 CEO 的 recognition 会保证这家公司的 success。 (by [xixi1123](#))

V8: 一个 Crow Clothes Company, 主营 T 恤、牛仔裤等, 定位年轻顾客, 之前一直依赖 outlets 进行销售衣服。今年决定自己搞零售商店, 准备在全国各大城市开店, 所以投资者们赶紧着买我们股票, 因为我们要进行扩张了。而且我们的产品一直卖的很火爆, 赶紧的买股票! 不仅如此, 我们这个之前是摇滚歌星的 CEO 肯定能带一帮粉过来, 赶紧的买股票。 (by [edithwuyiping](#))

V9: 好像是摘自一家投资公司给公司上层的报告。讲的是有一家卖青少年向的衣服的品牌这几年很火, 他们打算扩张。之前这个品牌主要是在各大零售店 (retail stores) 销售的, 现在他们打算扩张, 要在全中国开大约 120 家专卖店。这个报告建议客户们赶快去买这家品牌的股票, 原因当然是因为这家店这几年都很火咯。此外, 他们的 CEO 以前是一个有名的摇滚歌手, 出过好几首热门的歌 (several hits), 这也能很好地支持这个品牌的声望。 (by [烤章鱼](#))

V10: 一家新兴服装公司貌似叫 Crew Head, 产品热销。现在 Crew Head 决定拓展业务, 从本来在 retail outlet 卖衣服到现在开自己的 retail store。有家投资公司的 financial analyst 于是向公司建议, 他们应该让顾客马上买 Crew Head 的股票, 因为他觉得这家服装 its products are hot and the management team

has been aggressively pursuing expansion。并且服装公司的 CEO 是摇滚明星，他的名声也能为 this rising successful clothing company 带来好处。 [英文的内容是原文的] (by [前来围观](#))

V11: 一家做 Clothes 的公司，financial analyst 建议他的顾客都买这家公司的 stock。因为在过去 5 年很受年轻人喜欢，有个 growth trend。这个公司之前都是在别的门店卖，现在他们想要 expansion 开 125 家门店，需要资金。这个公司有 hot products，有 well-managed team，他们的 CEO 还是一个 star 出过专辑。所以很好的 brand name recognition 有 star power，success rising of this company。 (by [yojiro](#))

Investment firm 的 financial analyst 写给 director 的 memo: Crown's Head 服装公司是卖 T-shirts, jeans 这些衣服的，在 youth 中很 hot，各种 retail outlet 都有卖他们的衣服。现在他们想开自己的 retail stores，我们应该建议我们的 client purchase 这个公司 immediately。因为，一它在年轻人中很火，二他们的 management team is pursuing expansion，三他们的 CEO 是一个 former rock star，with her name recognition and star power 可以带给公司好的影响。 (by [桥桥乔桥](#))

参考思路: (by [大卫游世界](#))

- 1) 过去成功不代表未来会成功，可能未来经济状况不好之类的外在原因导致新开的店并没有盈利或者盈利不多。
- 2) sales 增加不代表股价会上涨，还有很多其他因素影响股价
- 3) CEO is a former rock star 不代表可以经营好公司
- 4) insufficient evidence, why 125 more stores.
- 5) outlet sales success doesn't mean shopping mall success (不是很确定这个 point 是否 valid)

构筑提供的思路: (by [Monkey1992](#))

- 1) 自己开 retail Stores 增加很多成本，比如扒拉扒拉扒拉，在既定的 revenue 中，还会 profitable 吗？
- 2) 自己 operate 风险大，很难 manipulate 那些员工扒拉扒拉。
- 3) 明星效益也有副作用？

构筑提供的思路: (by [钱宝](#))

- 1) 五年的增长不代表在你自己新开的店里还能保持，也许是因为这几个 outlets 店有 customer base,你也只是蹭了人家的热度；
- 2) 以前在 outlets target 的 segments 准确，移到自己店不一定会怎么样
- 3) 过气明星不一定有人买账，还是产品质量跟 service 更重要，而且没准你新店周围都是 competitors
- 4) 你开新店的 cost 也很大啊，sales 赚不回来，你还是要亏的

构筑提供的思路: (by [钱宝](#))

- 1) 五年的增长不代表在你自己新开的店里还能保持，也许是因为这几个 outlets 店有 customer base,你也只是蹭了人家的热度；
- 2) 以前在 outlets target 的 segments 准确，移到自己店不一定会怎么样
- 3) 过气明星不一定有人买账，还是产品质量跟 service 更重要，而且没准你新店周围都是 competitors
- 4) 你开新店的 cost 也很大啊，sales 赚不回来，你还是要亏的

构筑提供的思路: (by [MMMinka](#))

- 1) 在人家的 retail store 卖得好也许是人家 retail store 本身有很大的顾客群、受欢迎，你自己开就不一定咯
- 2) 开店成本没有讨论
- 3) former rock star 在现在的顾客群里有认知度吗？消费者不一定认得你，说不定还会有反效果

构筑提供的思路： (by [木子叶](#))

- 1) 过去 5 年增长可能是因为经济增长，整体市场繁荣，不能保证未来也能保持这样的速度
- 2) 开新店可能 cost 过高，service 下降，production quality 跟不上
- 3) 摇滚明星如果出负面新闻可能对 stock price 有较大影响

构筑提供的思路： (by [miss 蘑菇](#))

- 1) 趋势是会变的呀对吧。说不定你今天发展的好的，明天大众审美变了，你的业绩就下滑了。或者出现丑闻了，公司股价下跌了什么的
- 2) 你扩张不一定会导致公司发展越来越好，进而提升股票价格啊。可能你开了很多店，但是买的人还是那么多，你的 revenue cover 不了你的 costs
- 3) 老板是明星，不一定就能引发明星效应啊。可能针对的顾客群体都比较年轻，没人听过她的歌啊什么的（写到后面卡壳了，瞎胡写的）

构筑提供的思路： (by [detective 风](#))

- 1) 现在是 latest hot trend，以后不一定是，有可能被竞争者取代
- 2) 要新开这么多家店，cost 太高，公司不一定承担的起，也可能会赔钱，以后的发展不好说
- 3) rock star 的明星效应不稳定，如果有 scandal 可能会起反作用

构筑提供的思路： (by [leeg](#))

- 1) 过去五年增长不代表将来还增长
- 2) 过气明星影响力不一定还存在于这代年轻人身上，不一定会促进销售
- 3) 开自己的 store 没经验可能失败

构筑提供的思路： (by [xixi1123](#))

- 1) 以前卖的好不代表未来的 trend 不会变，万一金融危机，人们的对衣服的 consumption 减少了呢
- 2) 这个基金经理没有考虑自建销售门店可能会带来巨大的 cost，比如要请更多的人，sales cannot cover the costs，经营不善
- 3) insufficient sample: 没有充足的 evidence 说明 CEO 的 recognition 跟公司经营业绩的关系

构筑提供的思路（各自有小点，很充分）： (by [edithwuyiping](#))

- 1) 小肯定一下，准备大搞特搞开新店是好事，但是呢，我们又不是傻缺，随便就买你的股票啊，因为（小点）：
 - a. 之前你们是纯制造商没经验，一下搞这么多新店，operation, 建团队，物流仓库，店面内的销售团队，你都得新搞，没经验你怎么保证你带来利润啊，毕竟财报看的是利润。
 - b. 搞了自己的店，你还指望 outlets 渠道给你好好干？人家不傻，和你自己开前厂后店竞争，你们自己的成本比卖给他们的价低。所以，非常可能 outlets 会转向其他合作商户，这样你们自己销售线就有风险了。
 - c. 好了，开新店好啊，但你要打广告啊，这可是计入成本的。

- 2) 在肯定一下, 你们的产品是火爆, 但, 我也有疑问 (小点)
 - a. 扩张带来用户购买行为变化, 比如那些喜欢有自己 uniqueness 的用户看产品烂大街了, 不稀罕买了
 - b. 开这么多点, 产品线要充裕一下, 你能保证新的设计是受众追捧的吗
 - c. 你以前产品火爆, 等于未来产品持续火爆吗 (老梗), 地球再转, 世界再变, 举例诺基亚, 没有改产品, 死翘翘
- 3) 肯定一下 CEO 拉风, 但实力还要考证, 因为 (小点, 前面两点发挥的, 第三小点紧扣文章的弱点)
 - a. 投资者第一反应是跨界人才能不能管好公司啊, 制定好策略吗
 - b. 他之前成功的摇滚歌手生涯的经验能转移到新领域吗
 - c. 要带粉不是那么容易的, 人家那么老, 你带的动吗, 就算带动了, 你现在这批货人家只能买给儿女穿。

构筑提供的思路: (by [烤章鱼](#))

- 1) 这几年火不一定以后也火 (因为流行变化快等等);
- 2) 零售店销售可以做不代表直销门店也可以做 (模式不一样, 没有经验, 扩张太快都可能是问题);
- 3) 最明显的点就是过气的摇滚歌手了, 且不说现在的 youth 喜不喜欢那时候的 rock'n roll, 这个 CEO 火的时候现在的客户小孩们还在娘肚子里呢, 能有毛声望啊。

构筑提供的思路: (by [RachZ28](#))

- 1) 过去 5 年涨不一定未来也涨
- 2) 自己开 retail store 风险很大, 说不定没经验, 又要花很多钱建店招人
- 3) 摇滚歌手 CEO 不一定会吸引年轻人

构筑提供的思路: (by [yayaya760](#))

- 1) 时地全等: 前五年增长不代表将来
- 2) Risk 和 cost-effect analysis: 没考虑到开 125 家店的 risk 很大, 资产流动性会减小, 而且可能入不敷出。
- 3) 无端假设: star 一定会 attract more customers 吗?

构筑提供的思路: (by [shuzijun](#))

- 1) 无效假设, 在其他牌子取得成功并不代表自己开店取得成功。
- 2) 2, 其他因素。过去受欢迎, 也许商店位置和附近购买者购买力高, 也许是零售店促销, 也可能是市场竞争或者季节因素等等。经理忽视其他因素, 把过去的成功归因于产品好。
- 3) 没有调查。可以和 2 结合。公司 CEO 的知名度能否转变为消费者购买力? 前摇滚明星没准过气了都, 大家都不 care 他了。

构筑提供的思路: (by [五爷马子鸭](#))

- 1) CHC 的销售虽然在涨, 但是可能是由于整个大环境和产业发展好, 其他公司可能比他涨的还快, 不能这样就认为 CHC 很有价值。而且年轻人衣服的市场到底有多大需要考虑。
- 2) CHC 能生产好衣服并不证明能经营好衣服店。
- 3) CEO 的 experience 到底是不是 relevant 需要证明。

构筑提供的思路:

- 1) 扩店需要钱, 资金缺口大
- 2) 而且扩店的成本高, 回本要一些时间, 短期很难回馈给股东
- 3) 摇滚歌手已退出歌坛, 没新作很快被取代

构筑提供的思路: (by [不疯就继续学](#))

- 1) 首先是个 start up, 其次 125 store 个太多了, 可能会导致资金压力
- 2) 然后就算 CEO 是很有名的 rocker 但是也不是所有人都会买账, 也和很多别的因素有关质量, style 之类的。

构筑提供的思路: (by [xiaoyuyazhan](#))

- 1) 过去的销售趋势不一定持续到未来, 自己开零售店不一定成果, 很可能分销商是其销售持续增长的核心因素;
- 2) 没有权衡开 125 家店的成本和收益, 不一定盈利;
- 3) Rock Star 不一定保证公司的成功, 有很多别的因素影响;
- 4) 股价也受很多因素影响, 也许现在已经高估了买入不挣钱, 也可能未来整体经济环境不好影响股市表现。