

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2020/08/11 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1371093-1-1.html>

2020/08/11 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】2020/08/11 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1371095-1-1.html>

【数学】2020/08/11 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1371092-1-1.html>

【阅读+逻辑】2020/08/11 起阅读(RC)+逻辑(CR)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1371096-1-1.html>

【作文】2020/08/11 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1371093-1-1.html>

更新日志:

- 08/22 08:36, 更新到 20 题, 感谢 Qiqiqiqi_Song!
- 08/21 22:50, 更新到 19 题, 感谢 Lanim!
- 08/20 22:25, 更新到 18 题, 感谢小何糖水!
- 08/20 11:05, 更新到 17 题, 感谢麦麦 liu!
- 08/19 22:20, 更新到 16 题, 感谢 Violazzzz!
- 08/19 12:05, 更新到 15 题, 感谢 y-yjane!
- 08/17 22:00, 更新到 14 题, 感谢 wweiii!
- 08/15 23:12, 更新到 13 题, 第 10 题频次+1, 感谢 Lincy123, JayeeXu, Heatherluk!
- 08/14 10:15, 更新到 11 题, 感谢 Puppy22!
- 08/13 23:30, 更新到 10 题, 感谢 Shilohxx, sherry1128, Joshhh!
- 08/12 22:45, 更新到 7 题, 感谢 Googlygoogly, keeson_, sfls!
- 08/12 12:20, 更新到 5 题, 感谢 Karl_T, Olivia_央!
- 08/12 10:48, 更新到 3 题, 感谢 Cindy0108!
- 08/11 23:55, 更新到 2 题, 感谢 Anniswang1999!
- 08/11 22:25, 更新到 1 题, 感谢努力杀鸡的 99!
- 08/11 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 摩托车生产线	3
02. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park)	6
03. 会计软件 (SmartPro)	9
04. 学徒项目 (apprentice program)	10

05. 软件临时工 (temporary labor)	15
06. 生物技术 (biotechnology)	18
07. 再生能源 (renewable energy) (2 次)	22
08. 眼镜公司	26
09. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)	29
10. 体育赛事 (2 次)	33
11. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car)	36
12. 豪华车广告 (auto dealership)	39
13. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits)	42
14. 公交涨价 (bus fare)	44
15. 高档化妆品 (luxury cosmetic)	47
16. 地铁载客 (ridership)	50
17. 投资房产	54
18. 旧仓库区改步行街	57
19. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights)	59
20. 眼镜公司	63

01. 摩托车生产线

【本月寂静】

一个公司要认为 standard lines 生产更加便宜，而这个公司有两条流水线，一个是 standard lines，是由机器生产的且效率高，成本低；另一个是 luxury lines，是 hand make 的且零件成本高，公司想要把全部的 luxury line 也转变为 standard line 来提升 profit。 (by [努力杀鸡的 99](#))

【考古】

整理菌注：可能存在两个版本，主要区别在于 luxury line 是 convert to standard OR cease the luxury line。

V1: 跟构筑二战考的几乎一样，就是变了说法。一个 Chief Executive Officer 在 memo 上提议说，因为 luxury motorcycles 需要 more cost and time to produce, 建议把 luxury production line convert to standard production line。因为相信此举会 improve efficiency and increase profits. (by [安易仁](#))

V2: motorcycle 生产公司想要提高生产效率，从而提高利润。这个公司有两条生产线，一个是 luxury，一个是 standard。生产 luxury motorcycle 需要昂贵的 parts, 和 longer time to produce，因为是手工的；生产 standard motorcycle 的流水线全部用机器，所以需要的时间更短，而且部件更便宜。所以，作者说应该取消 luxury 的那条生产线，而把它改造成第二条 standard motorcycle 的生产线，这样可以提高生产效率，从而提高利润。 (by [cunzhang2016](#))

V3: 某 motorcycle company 想提高他的 profits。然后他家有两条生产线，一条是 luxury motorcycles 生产线，一条是 standard motorcycles 生产线。the author 说 luxury motorcycles 生产线的零件都 cost 很多，比 standard motorcycles 生产线上的多，而且 luxury motorcycles 都是用手工组装的，相比起来 standard motorcycles 生产线就是自动组装的。所以 the author 觉得应该把 luxury motorcycles 生产线拿掉，换成 standard motorcycles 生产线。 (by [L_sEIIA](#))

V4: 某厂经理决定 streamlining 他家的生产线来提高利润。该摩托车生产公司有 two production lines, 手工线生产 luxury motorcycles, but the production requires more expensive material and longer time; 机器人线 (robot) 生产 standard motorcycles, . 公司将 cease 豪华车生产线 in order to produce a great number of motorcycles more efficiently and get more profits.

V5: AWA 考的是 Motorcycles Company 本来有两条 production line, 一种 luxury motorcycles 一种 standard motorcycles。现在 manager 想要 increase profits, 决定 cut 掉 luxury production line, 因为都要 worker made by hand, 相比较来说, standard motorcycles 机械化生产, 成本低更 efficient, 所以要把原来 luxury 的 production line 换成 second standard production line 来 increase profits。 (by [mxm625](#))

V6: 一个生产摩托车的厂家，他的助攻给老大提建议说：Our company has two lines right the moment, one is luxury motorcycle line, which needs expensive parts and is produced by hands. Another one is robotic xxx(这个词忘了) line for standard models. We should replace the luxury motorcycle line with a second robotic line in order to increase productivity and thereby increase our profit. (by [新一啊](#))

V7: A prestige motorcycle producer wants to improve profits, so it decided to replace the luxury motorcycle with the standard motorcycle assembly because the luxury parts are expensive and not efficient. The CEO thinks by doing so, the profit will increase. (by [活泼奋斗](#))

V8: 一个摩托车公司的什么 manager 建议 CEO 说, 公司有两个工厂分别生产 luxury motorcycles 和 standard motorcycles。luxury 那个产品都要手工组装很耗时而且摩托车的原件也贵。而 standard 的是 robotic assembly line 生产的又便宜又快。所以我们应该放弃 luxury motorcycles 并把那个工厂也改成用 robotic 生产的那种, 全都生产 standard motorcycles 这样我们的 profit 会 increase。(by [新年要当学霸](#))

参考思路:

- 1) 无根据假设: 生产数量少不代表利润少, 薄利多销的利润不一定比高价少销的利润多; 不能保证都换成 standard line 以后销售的摩托车数量会激增。
- 2) 因果关系: 除了提高产量能带来更多利润外, 还应考虑: 1) 品牌效应, 一个品牌拥有其自己的奢侈品, 或是质量极高的产品可以彰显地位, 提高品牌知名度, 也可以带来更多的利润; 2) 供求情况, 市场是否需要大量普通摩托等。
- 3) 使用手工而不用 robot 可以增加就业, 有利于提升当地政府对企业的反感, 获得更多的商业机会。

构筑提供的思路: (by [4.20.6.01](#))

- 4) 利润=收入-成本。cost 低了, 但是不知道 price 和销量呀。
- 5) 产品单一化, 缺少市场竞争力。万一公司全靠贵的产品撑呢。
- 6) 产那么多标准型卖不出去怎么办, 标准型市场饱和怎么办。

构筑提供的思路: (by [brandy_dy](#))

- 1) 没有表明单个产品的利润的多少, 很可能一个 luxury 的利润是一个 standard 的好几倍, standard 数量如果只上升一丢丢的话根本比不上原来的利润。
- 2) 没有考虑其他因素。比如有的消费者只喜欢 luxury, 因为 luxury 的很多特性是 standard 没有的, 因此会失去这部分客户。而 standard 的市场可能是有限的, 光增加数量会导致供过于求, 并不会带来销售量的增加。

构筑提供的思路: (by [Mandy66](#))

- 1) efficiency 和 profit 没有直接关系, 可能效率很高, 但是由于是完全竞争市场, 每辆车成本出售, 这样 profit 也不会增加
- 2) all things equal. 标准车市场和豪车市场不同, consumer base 不同, 如果改变了生产线, 原来的消费者就不会买这个公司的车了, 顾客跑了, 利润就更没指望了
- 3) profit 和 revenue 还有 cost 有关, 调整生产线会花费很多钱, 不一定增加的收益足以抵消购买新设备的花费

构筑提供的思路: (by [新一啊](#))

- 1) gratuitous assumption: cost>revenue
- 2) weak analogy: 奢侈品线和标准线不好对比的

构筑提供的思路: (by [duanran1203](#))

- 1) 无端假设
- 2) 错误因果

3) 成本分析

构筑提供的思路: (by [Sevenzerozero](#))

- 1) 奢侈摩托车的产量与利润远大于平民摩托
- 2) 平民摩托的市场已经饱和, 没人买了
- 3) 放弃一条线, 该另一条线所花费的费用高。

构筑提供的思路: (by [ophiuchus93](#))

- 1) CEO 只说了 cost 方面, 没有提到 revenue, 所以 cost 低不一定代表 profit 会提升。
- 2) CEO 没说两种 model 的销售是多少, 如果 luxury 更受欢迎且 account for a higher percentage of sales, 取消 luxury, 消费者会直接去竞争对手那里买, 所以 revenue 会降低。
- 3) 计划的可实施性。比如会不会两种 models 对劳动力的 skill sets 要求不一样。所以这种计划需要 more training。同理, machine 是不是可以直接换去生产 standard models 还是需要 additional costs?

构筑提供的思路: (by [新年要当学霸](#))

- 1) 之前生产 luxury 的工人可能不会 robotic 的 machine, 要培训工人费时又费力。而且就算培训出来生产的质量也不一定之前好, 客户不喜欢卖不出去就没有收益。而且培训员工的时间, competitor 可能就抢占了市场
- 2) 没有市场调查说客户喜欢他们的 luxury 产品。如果很喜欢, 你停产这个产品, 客户会很伤心连 standard 又不买了
- 3) 增加 profit 还有别的方法 blablabla 之类的

构筑提供的思路: (by [skyoceantea](#))

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

构筑提供的思路: (by [CrazyBoi](#))

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

构筑提供的思路: (by [mixueee](#))

- 1) 增加利润有别的方法, 比如削减不必要的支出, 或者策略怎么造出更好的摩托车
- 2) 没有财务计划, 要投资多少钱 (人力, 设备)?

- 3) 两条线 Targeting Customer 是不一样的, 换线了说不定贵的摩托车买家会去别家买而不是买便宜的

构筑提供的思路: (by [温柔的厨子](#))

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

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

【本月寂静】

考了 amusement park 要强调 safety 的那篇 (by [anniswang1999](#))

【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 maintenace 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 木有多余的 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 amusement park 类比。
- 3) 因为 parents 买票, 就认为 parents 是主要顾客。其实 children 和 adolescents 才是影响 parents 买不买门票的最大因素。应更多关注 safety 能不能吸引小孩。

构筑提供的思路: (by [gogoGMAT720](#))

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

构筑提供的思路: (by [化身孤岛的鲸](#))

- 1) 父母一般会听从孩子的意见, 而且孩子的零花钱越来越多, 有的 children 或者 adolescents 自己就可以支付门票
- 2) 汽车行业的调查对游乐园没有参考意义 (错误类比)

- 3) 最终目标是提高 sales,但是即便修改了 marketing 方面的内容,也可能没有效果-----娱乐设施是否过时、服务是否到位都是重要因素

构筑提供的思路: (by [tobiasbj](#))

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

构筑提供的思路: (by [wewe19850816](#))

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

构筑提供的思路: (by [glorialan0116](#))

- 1) Attendance 下降不一定是因为 advertisement 和 slogan
- 2) Questionable analogy, 汽车行业和游乐园行业怎么能相比,人们说不定就是为了寻求刺激和缓解压力才去玩的
- 3) 就算第一项第二项问题都没有,换了 slogan 也不一定 attendance 和 ticket sales 会增加

构筑提供的思路: (by [indeXie](#))

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

构筑提供的思路: (by [利他.](#))

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

构筑提供的思路: (by [haleyxxd](#))

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

构筑提供的思路: (by [lingkehan](#))

- 1) parent 的购买决定受孩子影响;
- 2) 汽车行业的 research 不适应于该行业;
- 3) 改变策略不一定有用。

03. 会计软件 (SmartPro)

【本月寂静】

AWA 一家软件产品公司，在调查中发现，他们发现做 tax return 的 professional users 相比较于其他产品，更喜欢他们产品的 advanced features。因此为了 increase sales of products for home users，他们 add advanced features 进去。(by [Cindy0108](#))

【考古】

The following appeared in a memorandum to a team developing accounting software for SmartPro Software, Inc.:

"Currently, more professional accountants use SmartPro accounting software than any other brand. However, in the market for personal accounting software for non-professionals to use in preparing their income tax returns, many of our competitors are outselling us. In surveys, our professional customers repeatedly say that they have chosen SmartPro Software because our most sophisticated software products include more advanced special features than competing brands. Therefore, the most effective way for us to increase sales of our personal accounting software for home users would clearly be to add the advanced special features that our professional software products currently offer." (by [stephycez](#))

One momentum to SmartPro accounting software company:

SmartPro has greater sales in its professional accounting software than other companies, but the sales of non-professional accounting software for personal users are lower than those of other companies. In surveys, they found that their professional users frequently say that they choose SmartPro's software because it has more advanced accounting features. So the most effective way to increase the sales of SmartPro's personal accounting software is to add the specific advanced features that professional users like. (by [dreamhh](#))

参考思路

1. 错误比较：专业用户和家庭用户的需求不同。SmartPro 受专业人士欢迎是因为符合专业用户需求，the fact that competitor's product is more popular with home user may contribute to the good user experience, integrated function, or beautiful user interface.
2. 无根据假设：把高级功能加到 home user 的软件中去一定能提高销量吗？Home user 可能因为功能太多，操作不便捷等原因不使用 SmartPro 的产品。
3. 因果关系：提高销量的办法不止是扩大使用群体，还可能是降价增加竞争力，研发多元化的产品等。

构筑提供的思路：(by [UTADA HIKARU](#))

- 1) 错误类比，专业用户和 home users 对产品需求不同
- 2) 可疑调查，就是讲由于没有提调查时间，调查方法等，这个 survey 很可疑
- 3) 过于极端，还有很多提升销量的方法，增加 special features 不一定是 most effective 的

构筑提供的思路：(by [xiaocindy750](#))

- 1) 专业会计 (professionals) 不等于 non-professional personal，不要把两个不同 segment 的客户混淆
- 2) survey results 不可信，因为并不知道 sample 具不具代表性，很有可能 biased。而且公司要提升的是非专业的销量，调查问卷调查的是专业会计

- 3) advanced add on features 在专业会计 (professionals) 里受欢迎不等于在 non-professional personal 受欢迎, 因为两个 segments 客户需求不一样

构筑提供的思路: (by [the-Who](#))

- 1) 用 professional 的客户需求来指代整个 general 的客户群的需求 讨论范围扩大
- 2) survey 的可信度有待考证
- 3) gains=收益-成本 这样增大 advanced special features 产品的投入成本可能超过之后的回报率。

构筑提供的思路: (by [kelly4028](#))

- 1) 这个 features 不一定被 nonprofessional 偏爱, 因为不知道她们的偏好, 可能她们更倾向便宜的价格呢
- 2) 还写了加这些 features 要投入资金, 总的来看不一定会增加收益。还有个给忘记了

构筑提供的思路: (by [学习学习学习](#))

- 1) 狗主认为这里几个 gap 就是假设了 professional-personal 需求的相同
- 2) survey 没有具体内容不够 convincing
- 3) 竞争对手是否会有报复性手段等等

构筑提供的思路: (by [brtngil](#))

- 1) False analogy, professionals and nonprofessionals are two different target groups, thus not comparable when it comes to strategy making for a different groups;
- 2) 单单增加一些专业领域的 features 可能并不适用于非专业使用者, 做决定前并没有对 TA 的需求进行调研;
- 3) 增加 sales 是有很多工作可以做的, 比如 behavioural analysis, interface improvement etc. 草率地决定增加 features 并不一定达到理想效果;

构筑提供的思路: (by [秋刀鱼呀](#))

- 1) 专业人士和非专业人士技能不同, 非专业人士可能无法 handle 这么高端的功能;
- 2) 专业人士和非专业人士需求不同, 高端功能对非专业人士吸引力不够大, 而且说不定会增加成本, 提高价格, 反而减少了吸引力。

构筑提供的思路: (by [PetitAaron](#))

- 1) 错误类比: 专业会计人员和非专业会计人员对于软件的需求不一样, 非专业会计人员可能根本不需要那些复杂的功能
- 2) 调查不足: 调查人数是否不足, 仅调查专业会计人员得出的结论并不能代表非专业会计人员
- 3) 无端假设: 没有说其他公司目前没有提供这类先进的复杂的功能给非专业会计人员, 也没有说其他公司不会效仿这家公司的做法

04. 学徒项目 (apprentice program)

【本月寂静】

一家纯制造业公司的 HRD 给 CEO 写一个 memo, 说的是: 公司培养新员工需要付出高昂的成本。有一家玩具公司 (FFC) 解决了这个问题, 这家公司采取了一个叫 apprentice train program (学徒制) 有效解决了这个问题。学徒制是由新员工向老员工 (senior) 学习和观察他们的习惯和行为方式, 并且老员工会教给他们一些做事的模式, 这样只用给老员工一些奖励就可以培养新人了。因此建议公司也模仿 FFC 这个 cost-saving model。 (by [Karl T](#))

【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, 这样新员工就能学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 Resouce 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 seniorp 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 manger 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 atoy 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) 老员工带着新员工会分散注意力, 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

构筑提供的思路: (by [闪光少女冲鸭](#))

- 1) 员工不一定能在这种模式里学的好, 缺乏专业指导
- 2) 给老员工的津贴不一定会小于员工培训的费用

05. 软件临时工 (temporary labor)

【本月寂静】

Computer Software 公司希望通过 cut budget 来增加 profits。因为 auto industry companies replaced their expensive, full-time employees to temporary labors, 节省了成本营收增加。所以 software industry 也可以通过这个 labor shift 来成功, 短期上能增加 profits 长期还能够为公司赢得 stability。(by [Olivia 央](#))

【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](#))

V6: software company: the company has not made any profit in the last 3 years. to cut budget, the company should replace full-time employees with temporary labor since the latter is cheaper. this solution has been used in auto industries to improve profit. in this way the company will make profit in the future. (by [□□零](#))

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、或其他方法等来提高利润

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 [hanhantt](#))

- 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 [MMMichelle0630](#))

- 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。

构筑提供的思路: (by [口口零](#))

- 1) false analogy
- 2) unfairly assumes there is a causal relationship between

构筑提供的思路: (by [Sarah_cah](#))

- 1) auto industry 不能直接和 computer software industry 类比, 两者产业性质差异很大, 对员工的素质要求也不尽相同, 适用于 auto 的 strategy 不一定适用于 software company;
- 2) 无理归因&原因不唯一: 即使可以类比, 但人家 auto 利润增长了可能主要是其他原因, 只是恰好碰上了 full-time 到 part-time 的转变比如经济 booming 了, 大家出行对汽车的需求更大了; 或者他们公司推出了成本更低性能更好的新车系列; 或者是因为他们最初有很大一笔固定成本的投入(比如厂房啊, 机器啊), 但随着时间推移和规模效应, 近几年没有这笔 fixed cost, 但享有同样或者更好的营业额;

- 3) 此消彼长: 就算 software company 采取了 full-time 到 part-time 的转变, 员工成本是降低了, 但也会带来其他负面的影响。比如临时工没有全职工靠谱啊, 对公司没有归属感, 效率低错误率高, 这样得不偿失, 可能还会损伤公司的利润;
- 4) 没做 overall 的 cost-benefit 分析啊, 成本不止是员工成本, 还有其他种类的成本, 比如原材料成本/研发成本。如果这些成本上升, 抵消了员工成本的降低那也于事无补; 还有定价啊, software 领域大家都懂的, 推成出新非常快, 价格总是越来越低的, 所以也有可能是价格的原因导致利润下降 or 停滞不前。(运用 Profit=Revenue-Cost 分析)

构筑提供的思路: (by [穆小鸢](#))

- 1) 调查有效性
- 2) 他因导致其他公司卖得好
- 3) 没有证据证明加入这些特点会提高销量

构筑提供的思路: (by [marschen1992](#))

- 1) 我用的是不当类比(两个工厂有差异, 高技术工种, 工人数)
- 2) 入不敷出(收入没考虑就说盈利, 砍掉的人你补偿得补到破产哈哈)的角度来写。

构筑提供的思路:

- 1) software is different from auto industry. 人力资源在 software 更重要, auto 大部分 automated 了。software developers take more to train.
- 2) 只考虑了 hire temp worker 的 financial advantage, 没有考虑其他方面。可能是便宜, 但是 may take multiple temp to replace 1 FTE, total cost might be higher. so productivity needs to be considered as well.
- 3) 质疑了建议, 为什么是 25%, 是 workforce 的哪个 25%。不同的人对公司影响不一样, 希望 provide more evidence。(by AfricanMario)

06. 生物技术 (biotechnology)

【本月寂静】

bg: biotech 越来越火, 但是需要足够人才和创新, 公司才能成功; 人才来源是当地的 graduates。Z town 的一家 M 公司的 lab 实验室非常成功 (M 公司受了 Z 政府的资金*全力*扶持); 由于 lab 的成本高, 政府决定撤销扶持, 关闭 lab, 这样能对当地经济 beneficial; thus, 政府将资金*分散援助*其他 graduates start new companies 并认为能获得成功。(by [googlygoogly](#))

构筑提供的思路: (by [googlygoogly](#))

- 1) 关闭 lab 可能会让其他 new company 觉得当地的政策并不友好而不入驻当地
- 2) 资金不是唯一决定因素

【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 benefit to the city Zanesville. Therefore, Z city government should build labs in this city, thus attracting students to move to Z city and encouraging 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](#))

V11: 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](#))

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

构筑提供的思路: (by [寒寒 mathilda](#))

- 1) 既然 M 的政府关掉了这个实验室, 那他必定有什么缺陷。
- 2) 不能类比实验室在 Z 市也能成功, 可能 M 的大学生会保守科技机密。
- 3) 没有考虑 Z 和 M 的关系, 或许两市的生物科技公司是竞争着关系。

构筑提供的思路: (by [阿熊与阿闹](#))

- 1) 好 lab 可能需要很多钱建造
- 2) 产品研究时间不确定, 回报率是未知, 最后可能还要变成负担
- 3) 你咋知道 graduates 会来, 可能他们都去其他更好环境的。

构筑提供的思路: (by [XGG5876](#))

- 1) 给 Finance support 就 relocate 这个是个 Flaw

- 2) New biotechnology 公司对当地经济好 这个有待探讨
- 3) M 市关掉 Lab 的原因不明, 说短视并对 Z 有利 这个是个 Bug

07. 再生能源 (renewable energy) (2 次)

【本月寂静】

去年起, demand of mining technology 就开始下降, 导致 B 公司在内的一堆这个领域的公司股票下跌。但 B 公司准备另辟蹊径, 准备转而研究可再生能源, 因为看到最近一个研究坐可再生能源的公司都做的很成功。B 觉得自己也 switch efforts to renewable technology 就可以确保公司未来的利润和股价的安全位置。 (by [keeson](#))

一个 mining company 对股东说, 虽然 mining industry 出了问题, 但我们已经让 researcher 转而研究 renewable energy 了, 公司未来的股价和 profit 不会受负面影响。槽点非常多, 不怕缺东西写的一道题。 (by [sfls](#))

【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 [imaniman](#))

- 1) 去年需求下降不代表未来也会降
- 2) 和 renewable energy 公司不可比
- 3) 还有其他办法可以确保利润, 例如改良技术等等

三个攻击点: (by [giuhao871227](#))

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

构筑提供的思路: (by [Missing](#))

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

构筑提供的思路: (by [虔什么](#))

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

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

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

构筑提供的思路: (by [小鱼你可以](#))

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

构筑提供的思路: (by [chrisewang1987](#))

- 1) 公司的科学家从 mining 转型成 renewable energy 的可能性 因为是不同领域 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。

构筑提供的思路: (by [Cindy 晴子](#))

- 1) 不当类比

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

构筑提供的思路: (by [iishe](#))

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

构筑提供的思路: (by [鲜虾鱼丸](#))

- 1) analogy fallacy。本来是做 mining 的如果突然去做可再生资源可能缺少人力物力
- 2) insufficient evidence。去年采矿业需求下降不代表以后会下降; 可再生资源领域可能非常 competitive。

08. 眼镜公司

【本月寂静】

一位制造眼镜的公司经理说 过去我们的公司利润提高不明显 是因为我们制造的眼镜框是用的 shatterproof material 并且外包给了另一家制造商 只要公司投资 + 额外雇佣 labor 自己造 利润肯定能提高 (by [Shilohxx](#))

【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 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。。）

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

【本月寂静】

讲一个 Motel 的 manager 说，Motel 对于 complimentary service (电话、网络等等) 不单独收费；但有一家 Luxury Hotel 是单独收费的，需要的客人才买。认为这是 luxury hotel 做的更好的原因，因此 Motel 也应该执行这个政策，会经营得更好。(by [sherry1128](#))

【考古】

V1: Restaway Motel 的 manager 发表了一个东东：

Restaway Motel 一直都是提供 complimentary service, such as local phone calls, free wi-fi, breakfast

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

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

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

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

V6: 作文是 restaway motel 和 ambassador inn: - restaway motel does not charge wifi/breakfast/others separately. Costs are included in room fee, but people seldom use them;- luxurious ambassador inn charges those items separately; Observation: Ambassador inn has better business than motel. Recommendation: motel should adopt the same business strategy. (by [ywy13250](#))

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 即使不一定会使用
- 3) 不恰当的对比 ambassador inn 和这个 motel 貌似叫 renderson? 不同的定位于是客户的 preference 也不一样

构筑提供的思路: (by [沧海龙战](#))

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

构筑提供的思路: (by [神粥八宝](#))

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

构筑提供的思路: (by [毕加凯](#))

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

构筑提供的思路: (by [cultliu](#))

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

构筑提供的思路: (by [泼盎胖](#))

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

构筑提供的思路: (by [ywy13250](#))

- 1) business 好坏不是单单根据 charge 这些服务 separately 来决定, 有他因
- 2) analogy between motel and inn not appropriate
- 3) motel 就算用了这个 strategy 也不一定能 increase profit

10. 体育赛事 (2 次)

【本月寂静】

讲的是一个国家三年前 (?) 开了一次国际运动会啥的, 然后游客数量增加, 经济增长了, 就说想要再开一次运动会来促进经济增长 (by [Joshhh](#))

一个国家旅游局提议再办一次 international sporting event, 因为 5 年前该国 host 的 sport event 带来了接下来 3 年的经济增长。 (by [JayeeXu](#))

【考古】

V1: A small island country Bonaria 的旅游局 office 跟经济部的 minister 说:

The country of Bonaria held a major soccer competition five years ago, and number of tourists has increased by 25% in following 3 years. Therefore, if the country continues to hold an international sport events, tourism will increase rapidly in the country and thus bring benefits to the country's economy. (by [maxnova](#))

V2: 某 small island country (B 打头的一个国家) 的旅游局 office 跟经济部的 minister 说, 5 年前的 soccer competition 促进了当地旅游业的发展, 使得接下来 3 年里的游客人数比之前多了 25%。因此这个 office 建议再搞一次 international sport competition, 这样就可以带动旅游业的发展, 并且促进 economy 的发展。 (by [宝拉](#))

V3: 作文很短, 是说有一个国家 5 年前办了场 major soccer competition, 最近 3 年 tourism 的游客数量增加了 25%, 旅游局的人就建议国家, 要多办此类 important international sporting event, 来增加 tourism 的 visits 和 benefit the whole country economically. (by [amberberqqq](#))

V4: 一个国家三年之前办了一个 soccer competition 使 tourism 增长 25%, 现在好像是经济又不太好了所以要再来一次 boost 就想再办一个 international sporting event 希望复制上次的 25% growth, 来 benefit overall economy. (by [SsserenaM](#))

V5: 题目是说 B 国家五年前举办了一次大型 soccer competition, the number of tourists visting B-country in the following three years was 25% higher than the three years before the soccer game. 所以应该再举办一次 major international sporting even to attract tourists and help the country econometrically. (by [fionaleechase](#))

V6: 有个小岛国家叫 Bonaria, 5 年前举办了足球赛, 然后赛后三年 tourist 数量暴涨 25%, 然后 in order to attract tourists and benefit the country economically, 这国家应该再 host 一个大型 sporting event。 (by [afdsfadfasdfaf](#))

V7: 某城市 5 年前引进了足球比赛。三年来游客数量持续增长。作者提出观点, 为了进一步发展旅游、促进经济利润, 要引进其他的 competition。 (new competition to increase tourism benefit country economically) (by [Rubingicy](#))

参考思路

1. 赛事成本,
2. 时地全等 all things equal, 过去 5 年有用, 不代表现在还能吸引游客, 说不定全球经济不好, 大家不出国看比赛呢, 或者你这个城市治安不好, 人家不敢来了。
3. 错误的由时间先后推出因果关系, 先是办了足球赛, 然后旅游人数上升, 不代表这两个有因果关系。

构筑提供的思路: (by [amberberqqq](#))

- 1) 过去不等于未来
- 2) 先后不代表原因
- 3) 缺乏其他数据和 research 支撑 (基数未知, 25%怎么算的等等)
- 4) 可能入不敷出

构筑提供的思路: (by [BlankSpace](#))

- 1) 因果: 不能确定是足球赛导致了人数增长;
- 2) 假设错误: 不能确定举办另一场 event 就会赚钱, 可能会赔钱;
- 3) 要增加游客数量, 也可以通过别的方式, 比如说提供旅游 package discount 什么的。

构筑攻击点: (by [Irene1205](#))

- 1) 无关假设: 游客增长是 soccer 带来的。
- 2) 错误类比: 能成功举办 soccer 比赛不代表能胜任其他体育赛事, 经验不一定通用, 还有风险很大。
- 3) 未考虑承办体育赛事的花费, 大的支出不能 benefit the nation economically, 违背了这项决议的初衷: 使国民经济变好。前两个指出基础的 critical flaws 后, 这个攻击点主要是扮演 weaken argument 的角色

构筑提供的思路: (by [cathaynova](#))

- 1) 因果关系, 旅游人数增长不一定是由于 soccer competition 造成的, 可能是采取措施, 比如降低门票价格, 提高服务质量造成的。
- 2) 入不敷出。即使是它造成的, 不一定说明 benefit economy, 因为会 cost so much money
- 3) 未来会怎样不可知。结合埃及特点, 我特意提及过几年可能有 criminal rate growing 恐怖袭击等, 这个原因会影响以下的战略。

构筑提供的思路: (by [华理陈 sir](#))

- 1) 时地全等: 等它将来 host 一个 event 时, 没搞 event 的国家也在搞, 旅客不去了
- 2) 无因果关系: 前几年旅客多, 可能不是 event 吸引的, 而是前几年 living standard 的提高使这些土豪任性来这旅游
- 3) 错误假设: 作者假设增加的 revenue 能超过 cost, 其实可能 cost 超过 revenue。

构筑提供的思路: (by [chzhaoy](#))

- 1) 国际大赛和吸引游客来没联系, 比如说国际大赛在很炎热的地区 (世界杯办在卡塔尔), 这样在铁粉的游客也会考虑下要不要去。
- 2) 过去很多游客去现场看不代表以后也会, 比如说以后的潮流变成了在电视上看体育赛事, 这样游客是不会去现场看的。
- 3) 收入可能弥补不了开支, 比如说过去五年这个国家的人工费用增长太多, 这样即使办了体育赛事那么也可能赔钱。

构筑提供的思路: (by [阿兔](#))

- 1) 没考虑成本, 建体育场馆啊, 运动员的住宿啊都很花钱
- 2) 实地全等 以后咋样还不一定

- 3) 以前的旅游者多可能不一定是这个比赛吸引来的, 可能当时整体经济就很好, 大家都很喜欢旅游

构筑提供的思路: (by [小小圆子](#))

- 1) 过去与未来错误类比
- 2) 足球和其他运动错误类比
- 3) 不一定对国家经济有利, 可能成本更大。

构筑提供的思路: (by [送你一个胡萝卜](#))

- 1) 三年前游客量的增加可能有其他原因
- 2) 再举办赛事不一定会导致游客量同样的增长, 可能有其他结果。
- 3) 时地全等 all things equal: 五年前跟现在不一样。

构筑提供的思路: (by [kosame](#))

- 1) 过去的的数据不可靠
- 2) 那些对体育赛事感兴趣的人可能已经来旅游过了不会来第二次
- 3) 忽视了承办一场大型比赛所需要的费用;
- 4) 比赛后三年一直都很多人, 可能是别的吸引了游客, 可以加大对那些 factors 的宣传

构筑提供的思路: (by [yiyiplum](#))

- 1) 当时的那个 3 年可能全球经济好, 大家都愿意旅游。
- 2) 旅游者不是因为 soccer, 而是因为小岛的美才去的
- 3) 如果主办比赛对小岛来说经济代价太大, 以至于后面旅游人数增加不能够 cover the previous cost 然后就不好了

构筑提供的思路: (by [林四月](#))

- 1) 时地全等
- 2) 比较无效 (两种运动会肯定不会完全一样)
- 3) 无端假设 (游客增长不一定是足球会的功劳; 即使是也不一定能刺激经济)

构筑提供的思路: (by [FMDDD](#))

- 1) 因果。不一定是比赛引起的游客增多
- 2) 时地全等。五年前的定律不一定适用于现在
- 3) 错误类比。其他赛事不一定像足球一样吸引人

构筑提供的思路: (by [不古 Jess](#))

- 1) 因果关系不确定;
- 2) 时地全等;
- 3) 没考虑 cost;

构筑提供的思路: (by [LITTE MINTA](#))

- 1) 时间不全等: 五年前好不代表以后也会好;
- 2) 错误类比: 人们对不同的体育项目喜好不一样;

3) cost VS gain: 举办 event 花的钱可能更多。

构筑提供的思路: (by [吐露浦](#))

- 1) 纵向类比;
- 2) 前后发生不代表因果;
- 3) 没有分析成本和收益 (即使促进旅游业但是成本和副作用很大也对经济不好)

构筑提供的思路: (by [麦小仙女](#))

- 1) host 大型活动的 cost 也很高, 不一定对经济有力;
- 2) 不合理的类比;
- 3) 强行把 soccer competition 和旅游人数增加建立了因果, 只是时间先后罢了

11. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car)

【本月寂静】

汽油涨价汽车销量下滑要改混动 (by [puppy22](#))

【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 [Winniee](#))

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: 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](#))

V5: 油价上涨导致 SUV 销量下降。以前的人在油价上涨之后会选择去购买 small cars, 但是现在发现人们甚至连 small cars 都不想买了。最近呢, 公司研究出来一个 hybrid-electric engine, 说这个汽车引擎在汽车市场有很大的潜力。结论是 over the coming years, 公司应该生产带有这种引擎的汽车去提高自己的销量。我写的就是销量下降有很多方面的因素啊, 你不能只说因为油价的原因导致人们都不愿意买。还有我说那个 hybrid-electric engine 是需要充电的, 这个人并没有说未来几年里电价怎么变化。大概就是这样 (by [laurindali](#))

V6: Gasoline price has increased 10% and the sales of four 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](#))

V7: 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 even don't want to buy small cars. Our research and development department 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](#))

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) 题中对顾客概括 (不买是因为油价高) 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 够不够大有没有代表性

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 (by AMMMMAnda)

12. 豪华车广告 (auto dealership)

【本月寂静】

6月的时候汽车经销商买了报纸广告, 宣传 luxury model, 而且在 showroom 把 luxury model 都放的 c 位, 结果是当时的业绩冲顶, 不仅仅是 luxury model, 价格较低的 model 也卖了很多。但是二月的时候, 把价格低的 model 摆在 showroom, 结果销量反而下降了。作者就建议 auto dealership's owners,

要全年把 luxury model 放 C 位才能增长 profit, 因为客人看到 luxury model 后进店, 就会买大范围的产品。(by [Lincy123](#))

构筑提供的思路: (by [Lincy123](#))

- 1) 实地全等: 6 月和 2 月的情况不一样, 可能 6 月人们的需求高, 2 月人们没需求。year round 的摆设和单月摆设也不一样, 可能大家会看腻。
- 2) gratuitous assumption: 客人看到 luxury model 不一定会进店, 进店也不一定会买东西, 购买决策有很多因素
- 3) causal oversimplification: profit 和广告不是绝对的关系, 6 月销量冲顶和 2 月业绩下降, 不单单是广告和橱窗摆设能决定的

【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 models front, year-round。Moreover, 买 luxury 的顾客买的更多 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](#))

V6: 讲的是一个汽车销售商的 growth 策略。business unit manager of the car dealership 给底下的 dealership owners 指示: 6 月份的汽车 sales (包括 luxury 的和 more inexpensive 的模型) 是全年最多的, 公司经理认为是因为他们在当地对于 luxury 的 models 的广告, 同时在展厅里面, 把贵的 model 摆在了最显眼的位置。与之相比, 2 月份的汽车销量却不是很好, 即使他们有放关于平价车型的广告, 而且在展厅内把平价的模型放在展厅中间。所以经理得出结论: 为了增长公司的 profit, 公司应该多放关于 luxury 车型的广告, 并且把好的车放在展厅的显眼位置, 因为客户受到广告影响, 会来看车, 然后顾客来看车以后, 不管怎么样都会买贵的或者平价的车。(by [jamesage](#))

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 [Dorothyini 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 [Sarohere](#))

- 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

构筑提供的思路: (by [jamessage](#))

- 1) 广告或者车的摆位不一定是造成 growth 的原因;
- 2) 6 月份和 2 月份比不合适;
- 3) revenue 的结论用于改进 profit 不正确。

构筑提供的思路: (by [大乐子](#))

- 1) 1 没有考虑季节因素, 如果 6 月是旺季 2 月是淡季则不能说明观点
- 2) 2 增加销量并不一定能提高利润, 因为豪车的成本也高。

13. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits)

【本月寂静】

坐稳 比较简单 statement 是这个公司在 Co 的工厂, 生产 drill pit 的 capacity 比其他地方要高, 所以整个 Co 的工厂都要生产 drill pit, 其他工厂生产别的, 这样可以降低 total production costs (by [Heatherluk](#))

【考古】

The following appeared in a presentation by the chief production manager of a machine parts manufacturing company at a management meeting:

“Our factory in Cookville is our most advanced and efficient. It is capable of producing ten drill bits for each dollar of production costs, whereas none of our other factories can produce more than seven drill bits per dollar of production costs. Therefore, we can reduce our overall drill bit production costs by devoting the Cookville factory entirely to drill bit production. Since reducing the production costs of individual machine parts is the only way to achieve our larger goal of reducing our overall production costs, dedicating the Cookville factory entirely to drill bit production and shifting all other machine part production to our other factories will help us to attain that larger goal.”

构筑提供的思路: (by [FelixYoung](#))

- 1) 比如过去好不是现在好
- 2) 比如原料运费、人工费、培训费、新工厂扩建费也是大支出

- 3) 别家工厂可能生唱不了那么多
- 4) 市场需求下降的话, 这个工厂药丸之类的。

构筑提供的思路: (by [lena_a](#))

- 1) the only way 太绝对了, 还有其他方式可以考虑: 科技进步, 生产外包。。
- 2) 无端假设, 该工厂可能本来就火力全开了。。。就是那么几台机器, 移过来反而需要等。。
- 3) 没有考虑移过来后可能造成的成本上升, 储存, 转运过来的费用, 机器用太多的维护费。。。

构筑思路: (by [lemonaduall](#))

- 1) 反驳点 1: C 工厂可能没有条件生产那么多产品, 空间不够或人手不够导致效率低下。
- 2) 反驳点 2: 并非只有通过降低零部件生产成本才能降低总的生产成本, 还可以通过提高效率, 技术创新什么的。

构筑提供的思路: (by [牧芽芽](#))

- 1) coststructure 由很多因素决定
- 2) dedicate all 会降低产品的 diversity, 增加 risk
- 3) shift production line 会增加时间成本, 自己 labor cost, retrain workers
- 4) production plan 的调整会影响 stock management 和 logistic plan

构筑提供的思路: by [liu diyu](#))

- 1) drillbits 成本低不代表你就能卖出去, 可能别的公司的质量比你高, 售后服务比较好
- 2) 有很多固定成本 是没有办法通过这个减少的
- 3) cost-benefit analysis: 把其他的生产线去掉, 成本很高, redundancy cost legal fees loss of in-house skill, 而且将来一旦其他的生产线更加赚钱, 你再 rebuild, retrain 的成本也很高

参考思路:

- 1) 方案置疑: although Cookville produce more bits per dollar, the reason may be that C has high-skilled workers, total new and high-quality machines, or less amounts of orders thus entirely shifting is fallacious, the results may be that the workers may be too tired and have too much burden, the machines would be worn out, and all this could contribute to the lowering of the productivity.
- 2) 充分必要条件: The only way to reduce costs is to reduce production costs: the management assumes without further more evidence that reducing the productions costs is the only way to enhance cost-effective production process: 可以 train workers, 引进 new technologies, 定期维修老旧设备, 提高 management strategy.
- 3) Gratuitous assumption: shifting the production of the other parts to other factories is the appropriate way to go 也许转移制造之后 cargo and transporting fees would roar, 因为 sporadically 分布的工厂可以及时供货, 集中在一个地方不利于供货, 而且 shifting 牵扯到搬家的费用, 都是 huge expense, may not weigh over the elevation of the productivity
- 4) Gratuitous assumption: Cookville factory entirely to drill bit production will reduce our overall drill bit production cost. Perhaps, there are only one or several skilled workers who are can product them drill bits for each dollar of production cost. And they have already reached their full potential.

- 5) 没有考虑 production process as a whole。举例：可能生产过程和装配过程要联系很密切，如果把其他环节放到别的 factory 会出问题。

构筑提供的思路：(by [琳](#))

- 1) 将所有生产线移过去，增加机器耗损，会产生额外的维修费
- 2) 工厂离大部分员工距离远，员工不愿通勤或公司须提供住宿。若员工离职或须提供住宿→cost 增加
- 3) 工厂所在地离原料跟销售地太远，或地形不适运送（在海岛上或偏远地区）运送只能靠空运？成本增加

构筑提供的思路：(by [cecilia su](#))

- 1) 无效假设，谁说把其他工厂的生产都搬过来之后 C 工厂的生产效率就还能保持那么高的，c 工厂不一定有那么大的产能支持这么多配件的生产，产能不足买新的设备会花更多的钱，而且设备买来了之后也不是立刻能用，还要做 validation 和 qualification（咳咳，一不小心暴露了我在工厂工作过的经历），而且 c 工厂负责其他配件生产的原本也不一定会生产这个配件
- 2) 提升生产效率不一定要全都搬来 c 工厂，可以给其他工厂的员工做培训和改善流程
- 3) 忽略他因，消减开支不一定只有提升生产效率，还可以通过节省原材料采购费用等等其他方法（又一不小心暴露了我做采购的本质）

构筑提供的思路：(by [沃卜植稻](#))

- 1) 现在 Cookville 能生产 10 个不代表以后一直都能生产 10 个
- 2) 没有充足的调查其他可能影响 production costs 的因素比如地方的人工成本、原料费、房租等等
- 3) 错误的假设了其他非 Cookville 地区的工厂生产其他部件的成本低于生产 drill bits 的成本。转移费啊巴拉巴拉的一堆可能使得转变后 cost 远远高于 profit

14. 公交涨价 (bus fare)

【本月寂静】

Editorial: 一个地方的 bus system 一直亏钱是因为 bus fares 太低不能 cover cost。有人提出 eliminate 一些乘客少的路线，从而节约成本。但是作者表示反对，认为这样会影响到所有乘客的利益因为有的人就无法到达一些 destination 了，因为没有 affordable 的 public transportation alternative；并且这样的做法会带来负面影响，使别的交通也关闭乘客少的，最后整个 system 都关闭了（这一点有点记不清了，反正蛮夸张的）。因此，作者建议考虑到 passengers' interest，应该提高 bus fares 以 cover cost，使 bus system 可持续发展。(by [wweiii](#))

【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](#))

V5: 一篇社论, rephases: bus system is losing moeny due to uncovered cost, however can increase fares for that, city eliminates few less frequent running routes, so people have limited choice, bus systme died, whole transpration system hurts, riders have no afordable public communication. Therefore, city should increase the fare to make bus system more frequant operate. (by [DufanLi](#))

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客量就小，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，要么就是 routes 的 design 不是很好那些地方到达的地方人们都不常去，要么就是坐的人有其他 means of transportations，所以并不会像 editorial 说的会 hurt 所有人的利益 blabla 那么严重。
- 2) 减少服务的 bus routes 是为了更好地 serve 其他有更多人搭乘的 routes
- 3) 公交涨价可能会导致只负担得起 bus 的人们无法再 afford 得起这种 cheap transport，会造成更大的影响

构筑提供的思路: (by [echo-LUO](#))

- 1) either or choice。第一种减少 cost 不行不代表其他减少 cost 不行, 可以通过别的方式, 不减少线路
- 2) 无根据假设。bus 线路减少不一定使 system 整个 shut down, 人们也不会因为 bus 崩溃就没其他公交方式的选择了
- 3) one sidedness, 增加 fares 居民不一定买单, negative effect 没说

构筑提供的思路: (by [gmatcorehigh](#))

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

构筑提供的思路: (by [spider1114](#))

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

构筑提供的思路: (by [Pantalaimon_sh](#))

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

15. 高档化妆品 (luxury cosmetic)

【本月寂静】

作文是说有个欧洲做的很好的环境友好型 luxury cosmetic 的公司, 在 us 发展不好, 所以就想和 us 一个 major distributor 合作什么的, 然后这个 us 公负责全美二十多个 discount cosmetic brands 的 distributing, 公司 ceo 认为通过合作可以 get access to 什么来着, 然后实现公司的长期发展和盈利。

(by [y-yjane](#))

【考古】

V1: A letter from the CEO of a British luxury cosmetic brand Kanolli who produces luxury cosmetic with environmental-friendly features:

Our luxury brand has been well known and successful in Europe but we have experienced difficulty in sales in United States. Therefore, we are considering partnering with Mega Beauty Brand Inc, a major US domestic cosmetics discount distributor. It has represented 20 discount cosmetic brands and have 1200 stores nationwide. We could get access to the wide distribution network to help our sales. Partnering with Mega Beauty will ensure our long-term growth and profitability. 问怎么反驳? (by [2spring](#))

V2: A letter from CEO of Kalloni's: Out luxury, environmental friendly cosmetic products are well known and successful in Europe, but we hardly sell in the US market. I recommend partnering with Mega Beauty, a major distributor of 20 national discount brands in over 1500 discount stores in US. With its network, I believe that it can provide best prospects for Kalloni's long-term prospects and profitability. (by [Gabrelle_G](#))

V3: The letter of the CEO of a British company who produces luxury cosmetic with environment-friendly features...“虽然我们在国内（英国）的销售一直不错，但在美国市场的销售量很低。我认为我们应该 partner with a US domestic discount distributor, the Mega-Beauty company, which accounts for 20% of the US market and its discount stores are all over the nation. 这样的话我们的销售量和利润都会 long-term 上升”【我认为的重点用蓝色 highlight】 (by [josslyngogo](#))

V4: Kanoli 的 CEO 写给 Board of director 的一封信，大意是 Kanoli 卖的产品是 luxury, environmentally friendly 的 cosmetics, 但在 us market 的销量不好。所以公司应该和 meaga-beauty parter 起来, meaga-beauty 是一个专注于 discount brand 的公司, 有超过 20 个 discount brand 以及在北美有超过 150 个 discount store, 所以 ceo 认为和 mb 的合作可以 get access to its distribution network, 因此这个 partering agreement provides the best prospects for Kanoli's long-term growth and profitability (by [lyra1123](#))

V5: A British cosmetic company mainly produces luxury cosmetics made with environmentally friendly ingredients. Their sales is good in Europe but not that good in the US. CEO plans to cooperate with Mega-Beauty, a distributor. This distributor represents 20 discount brands in the US, and distributes products in over 1000 (not sure about this number, but it means a lot) discount stores. The CEO believes with the partnership with Mega-Beauty, the company K will achieve prospects of long-term growth and profitability. (by [zhaoluxiaobao](#))

构筑提供的攻击点 (by [Gabrelle_G](#))

1. Mega Beauty 代理的是 discount 品牌, 而且都是在低廉的打折商铺。Kalloni 是主打 luxury 的化妆品品牌, 所以用 Mega Beauty 作代理商不但不一定会 Boost sales 因为去打折商铺的 customers 不会 willing to pay premiums for luxury cosmetics, 而且会从此降低 Kalloni's 的形象 (从高档化妆品 perceived as cheap one) — 没有完全用七宗罪里面的套, 但是从商科的角度看, 第一反应就是这点错得最明显。
2. No comprehensive analysis of the fundamental reasons why Kalloni's did not sell well previously. 如果是其他因素导致了 poor sales performance, 例如美国的 law 对 some ingredients in their products 有 restriction, 或者美国的顾客现在主要 preference 不在 luxury, environmental friendly 的产品, 那么 partnership 也不会有 expected result
3. No causal link between partnership and future profitability: 未来的 external 市场情况还有公司 internal operation 可能有问题, even if partnership 是正确的 strategy, 这些因素还是会 jeopardize 公司长远盈利能力。所以 premature to conclude that...

构筑提供的思路: (by [bdeerie](#))

- 1) logical leap: 一个 high-end 的化妆品牌子在折扣店里卖会影响 brand value, 并且让欧洲顾客觉得很困惑, 说好的 luxury 呢, 你给美国人卖这么便宜, 我们也要降价!
- 2) weak assumption: distribution 不是唯一 一个会影响 sales 的呀因素呀, advertisement, promotion schemes, price 。。 (欧洲人和美国人也肤质不一样? 哈哈我瞎扯的)

- 3) overall marketing strategy 应该和公司的发展方向吻合，也可以做 survey 调查清楚美国的市场情况，饱和了没有，等等等等。。。

参考思路：

1. 无理由假设：奢侈化妆品和低端化妆品的受众不同，销售渠道及方法也不同，不能简单认为两者的合作可以促进高端化妆品的销售。有可能的结果是高端化妆品与低端产品合作之后，影响高端产品在消费者心目中的形象，从而负面影响销售量。
2. 时地全等：从现在的发展情况无法推出未来的发展趋势，所以说两者的合作会对公司长期发展有帮助的说法是错误的。
3. 因果关系——忽略它因：影响利润的因素很多，还包括生产成本，与 mega beauty 合作的成本等，不能简单认为两者合作就一定对未来的利润有帮助。

构筑提供的思路： (by [狻狻比比多味豆](#))

- 1) 他因。也许不是因为价格高卖不出去，而是因为美国消费者不喜欢外国品牌的化妆品。比如他们认为会过敏
- 2) 方案无法到达结果。即使是因为价格，虽然低价能提高销售量，但是边际利润也降低了
- 3) 方案副作用。也许一旦开始大量卖出，或许会违背这个品牌的文化，就不环境友好了，大家就会质疑他。其他地区的销售量反而会降低（老顾客跑了）

构筑提供的思路： (by [天下重火](#))

- 1) 两者的目标市场不一致；
- 2) 破坏品牌形象损害长期利益；
- 3) 合作也一定盈利，可能费用高昂弊大于利。

构筑提供的思路： (by [说话慢的小鱼](#))

- 1) 数据不足，20 家和 1500 家不一定就说明 mega 很成功，需要和总体数据及其竞争者的数据进行对比
- 2) 2. K 是奢侈品，mega 是 discount，不合适
- 3) 3. 入不敷出，合作要花钱，需要 weigh revenue against expenses

构筑提供的思路： (by [Sevenzerozero](#))

- 1) Kalloni 和 Mega Beauty 很明显针对的客户群不一样。。。一个是高端，一个是平价
- 2) Kalloni 在美国混不下去，不一定是销售网的问题，可能人家美国客户就是不喜欢你们的产品！你们的东西不好闻，不好抹~等等等等
- 3) 像 MB Inc. 这么 niubility 的公司，说不定人家收你很多中间费呢？收着收着，你卖再多不还是不赚钱？

构筑提供的思路： (by [Wang.](#))

- 1) 面对的消费不同，discount stuff 和 Luxuty comestic 不是一个类型的
- 2) 无因果联系，store 的数量，不能说明这家公司好
- 3) insfficient suvery 没有对比其他 US market 的经销商，可能有更好的选择。

构筑提供的思路： (by [wewe19850816](#))

- 1) 1 real root cause for low sales in the US
- 2) 2 adverse impact if partner with the MBB
- 3) 3 questionable outlook of long term growth and profitability

构筑提供的思路: (by [queenie_q](#))

- 1) 1、1500 和 20 没有 benchmark, 万一全美有超过五千家美妆店, 根本起不到提高品牌知名度的作用。
- 2) 2、K 品牌和 MB 的销售定位不同, 一个贵妇级, 一个走平价路线, 提高不了销量
- 3) 3、如果 K 品牌进驻 MB, 意味着也必须以 discount 的价格出售, 而本来采用天然原料的 cost 就比较高, 很可能 profit cover 不了 一些加盟费 and 广告费之类的, 盈利不了。

构筑提供的思路: (by [骆驼 2018](#))

- 1) 没有 profit 可能不是 network 问题, 而是美国人不在乎环保产品, 或者竞争对手太多。
- 2) MegaBeauty 可能马上过气了。
- 3) discount store 要降低价格, profit 并不多。

构筑提供的思路: (by [windemere](#))

- 1) growth: luxury 和 discount 的目标人群不一样, 不一定有增长
- 2) profit: ingredient 的成本高, 减价会减少收入
- 3) profit: 影响品牌形象, 流失现有客源, 可能会减少收入

16. 地铁载客 (ridership)

【本月寂静】

city 要提高 ridership, 有一个 two-part 策略, 一方面是让 housing affordable, 另一方面就是改善 pedestrian access, 结果有俩 station, 一个叫 102 street neighborhood 花了一点点钱都把 ridership 提高了 30%, 另外一个叫 82street neighborhood 花了 30million 才提高了 15%, 你说气人不气人, 索性把 82 剩下的预算都给 102, 才能提高 ridership, 才算预算花得有效, 才能好好建设现代社会。(by [violazzzz](#))

【考古】

V0: The city council devise a two-part strategy which includes XXX and XXX to increase the ridership of the train. A transportation analyst believes that it would be more efficient 82nd station neighborhood and 102nd station neighborhood, because the 102nd increases more ridership with less budget in the past five years. So the city council should use more budget on 102nd rather than 82 nd. (by [ocho0521](#))

V1: 某城市要缓解交通拥挤, 就想把人们都弄去坐地铁。为了增加地铁的乘坐率 (ridership), 政府想投资在地铁站周围扩建居民区, 和 pedestrian access to station, 以期增加地铁客运量。说有个 2-part-strategy 一共投资两个 street: 82nd street station 和 102nd 的 station。5 年投了 30m 在 82nd station, 82nd ridership 过去五年 increase 了 15%。只投资了 few million 在 102nd station, 但 102nd ridership increase 了 30%。然后认为 102nd 更 effective, 为了更有效率的提高 ridership, 一个 analyst 建议以后把 82nd station 的预算转移到 102station, 这样 overall 效果的会更好 in the future。(by [lilywhen1995](#))

V2: B 城市想减轻堵车, City Council 认为鼓励公共交通是减轻堵车好办法。City Council 决定投资一个项目来改善两个火车站附近的 affordable housing 和 pedestrian access。项目进行一部分后, 一个 analyst 分析投资效果, 发现虽然在 82nd Street 站投了 \$30 million, ridership 并没有上涨多少。但在 102nd Street 站虽然只投了 few million, ridership 上涨了许多。所以 analyst 下结论 B 城市应该把项目剩下的所有钱投到 102nd Street 站。这样做就可以得到最大的 overall ridership. (by [djjia921](#))

V3: 一个 analyst 提出一个看法(回忆的不是很清楚。大家自己大概看看): a city has planed to increase ridership and it decides to spend budget on housing nearby and improvements near the street stations. But the spending of budget is not effetive. Because city has spent 300 million (数据记不清了 in improvements near 82nd street station where the ridership has increased only 15%(数据记不太清), the city has spent 100 million(比 300 少) in improvements near 102nd street station where the ridership has incerase 30%(大于 15%) . Therefore, the analyst thinks the spending should be redirected from 82nd to 102nd street station.. In this case, the city will increase its ridership as planned.大概是这样。。 (by [大卫游世界](#))

V4: 作文是一个小镇想要提高火车的 ridership,然后推行了一个两步的计划, 即在车站周边建一些设施, 吸引人们住在那里, 一部分是在 82 街站, 一部分是在 120 街站, 结果发现 82 街花了 30million, 提高了 15%, 120 街是 few million, 比过去 5 年提高了 30%, 然后作者说把所有剩下的钱都从 120 街转到投资 82 街, 这样整个小镇的 overall ridership 就会提高了。 (by [tanxiao23](#))

V5: 是关于城市建设的: to solve traffic congestion, the city want to encourage people to take commuter trains, 为了这个目的, 采取了两种措施, 1. 改善/增建 station 附近的 housing 2. 改善 station 附近的 pedestrian。然后说有两个 station, 一个是 82nd, 一个是 102nd; 在过去的五年里, the 82nd station 投入了 3mil, 但是乘公车的人只增加了 15%; 102 station 投入的钱很少但是乘公车的人增加了 30%。→由此得出结论, 说为了提高投资的效率, 应当把预备投给 82 的钱都转给 102。 (by [猫形鸡蛋](#))

V6: 某个交通部门的 report。为了缓解交通压力, 该城市出了个 project 要把私家车的用户转成 public transport, 这个措施在 A B 2 个 street 执行。A station 花了 50Million 美金, public commuter 的比例增加了 15% (此处没有起到多长时间), B 城市只花了 a small amount of money, public commuter 的比例在 3 年内增加了 30%, 所以这个 report 的认为, 为了提高使得 project effectively, 应该 redirecting budget 把原来分配给 A 的增加给 B 来获得 following years 这个 projet 的成功。 (by [黎安妮](#))

V7: 现在 City Council 要开始 improve public transportation in order to address traffic congestion issues, 所以要重修各个 Stations 周边的设施。Construction 的计划有两个: 1. 在 station 周边增加住房以便于出行; 2. improve street stations。Argument: 由于 over \$30 millions 都花在了 82nd street station area 但客流量只提高了%15 (具体数字记不清了), 而在只花了 a few million dollars 的 102nd street station 五年间客流量就提高了%30, 因此应该把所有剩下计划用于 construct 82nd street station 的 funds 都转去 102nd street station 的 project。 (by [必须要加油](#))

V8: 一个 city 要通过 building affordable housing 和 improve pedestrain access to 什么什么 station 来增加人们的 ridership, over the past 5 years 发现在 82nd street station 投资了很多但是 ridership 没增加多少, 在 102nd street station 投资没有那么多但是 ridership 增加了很多, 所以认为接下来要 redirect 原来 budgeted 给 82 的 funds 都给 102 (by [dreamwithL](#))

V9: 一个 analyst 的 report 中提到: 为了减少某市的 traffic congestion, 正在进行着 two-part strategy 的城市改进计划, 第一步是在地铁车站的周边地区扩建 affordable houses, 第二步是在这些车站周边改进人行通道, 使 access 车站变得更加 easy。通过这些措施来增加地铁的 ridership, 以期减轻城市里的 traffic congestion。今年在投资改造 82nd Street station 周边的人行通道 project 中, 投入了 \$30 million, 而

82nd Street station 的 ridership 只 increase 了 15%，相比而言，在 102nd Street station 的改造 project 中只投入了 several millions, 而其 ridership 在 past 5 years 增加了 30%，证明在 102nd Street station 的投资更 effective, 如果为 102nd Street station project 投入更多 investment, 相信 in the future 102nd Street station 的 ridership 会有更多增长。为了能更 effective 的利用城市改造的 budget, 建议 redirect all of 82nd Street station project's budget to 102nd Street station project. (by [wangnan777](#))

V10: 我考的那题就是作文寂静中, 关于 82 车站和 102 车站, 但是和寂静整理的题目略有细微差别: 说的是政府为了减少交通拥堵, 所以要增加 ridership 量, 他们造了两个车站, station82 和 station 102, 结果过去 5 年里, 82 花了好多钱但是 ridership 只增长了 x%, 102 花了一点点钱, ridership 却增长了 y% (x<y, 具体数字忘记了好像是 15 和 30), 所以政府决定把剩余 82 车站没花完的 funds budget 全部挪用给 102 车站 (by [鸡血少女蘑菇头](#))

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

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

参考思路

1. 错误类比: 两个 station 的具体情况不一样不能直接比较, 可能 102 station 比 82 station 覆盖更多的交通线路, 也有可能 102nd Street station 附近建了新的住宅区, 不能以投资额多少来判断投资效果。
2. 错误因果: 过去五年中 102 station ridership 的增长可能不是投资导致的, 还可能是其他原因, 比如线路增加, 服务质量提升等。
3. 时地全等: 过去 5 年的情况不一定适用与现在和未来几年的情况, 过去的 ridership 的增加可能跟整体经济情况有关, 所以把剩下的 project 互换不一定能导致预设的效果。
4. 纵向不变: 近几年 82nd ridership 增加得不够 102nd 的多不一定代表着以后也会这样..以后可能会增加

构筑提供的参考思路: (by [Kaii_R](#))

- 1) 15% & 30%, 百分比不代表真的提高, 要考虑%和真正 number
- 2) 没有 relationship, 说 increase 投资, 就会再 increase ridership。过去和未来
- 3) 忽略了 82 街区和 102 街区可能存在的 relationship。就是, 可能 102 街区上升不是因为 102 投资, 是因为 82.

构筑提供的思路: (by [ocho0521](#))

- 1) 两个 station 具体情况不一样。可能 102nd base 低所以增长比例更高
- 2) 可能有其他因素导致 102nd 的增长

3) 时间问题。102nd 是在五年里增长了 XXX, 82nd 增长没指出时间段。

构筑提供的思路: (by [tanxiao23](#))

- 1) 只说了百分比, 这个不说基数没有意义。
- 2) 而且一个是比过去 5 年, 一个没提比什么时间, 这个也是个问题。

构筑提供的思路: (by [Ronβ](#))

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

构筑提供的思路: (by [Wkkkkkq](#))

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

构筑提供的思路: (by [你的鲸](#))

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

构筑提供的思路:

- 1) gratuitous assumption: 越高的 ridership 代表越有效减轻 traffic congestion
- 2) fallcy on analogy of two projects: 越多钱越多 ridership

构筑提供的思路: (by [wangxinyiii](#))

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

构筑提供的思路: (by [ruoruo750](#))

- 1) 错误类比: 可能 82nd 附近的房价比较高, 所以投资比较贵, 不能简单的拿来作比较
- 2) 无端假设, 不能说明投资越多到 102nd 就能增长越多, 可能 102nd 前期增长的比较快呢?

17. 投资房产

【本月寂静】

房地产经纪：过去五年房子价格升了近两倍，stock price 下降了，未来五年也会如此，根据这一点大家应该投资房产。而且房子投资以后还能自用，提高生活质量（不像 stock 就把钱放里面了），所以 all residents in the city should invest in house (by [麦麦 liu](#))

构筑提供的思路：(by [麦麦 liu](#))

- 1) 过去不能说明未来，可能房子过去五年需求大未来不一定
- 2) all residents 太绝对，大家的投资理念策略都不一样
- 3) 房产看长时间，股票大部分短期，所以长期价格不一定适用
- 4) 有房子只是投资也不需要自住，股票里投的钱还能随时取出

【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产的投资要比对 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, 也可以选择其他更合适自己的投资方式。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。

构筑提供的思路: (by [booksheld](#))

- 1) 不能证明股票获利更少, 因为投资股票的利润来源是波动性, 整体平均价格下降并不能证明股票获利更少;
- 2) 即使股票没那么赚钱, 这一趋势在未来不一定持续。

构筑提供的思路: (by [iverson76ers](#))

- 1) 过去 5 年房价涨了两倍代表供求不平衡, 那 city government 有没有在过去几年盖房子来满足需求呢? 我们不需要搞懂这个情况, 不然将来供应多了就没有涨价的潜力了。
- 2) 那股市表现疲弱是不是说国家经济不好? 那如果这种情况持续公司会不会开始倒闭, 然后大家失业? 买了房子之后没钱给房贷那不就死定了。

18. 旧仓库区改步行街

【本月寂静】

一个老牌工业城市, 想要老制造业工业经济转变为新经济 growing economy section (比如建筑啊设计啊)。有学者就说, 因为这些新产业的人喜欢好的环境, 比如 restaurant, cafe 这些。所以认为要给当地的 old warehouse, renovate 成一个 space, 在 space 里面做各种设施, 比如配备露天桌椅的 restaurant 和 cafe, 用来吸引新产业的人。从而使城市的老经济转变为新经济。(by [小何糖水](#))

构筑提供的思路: (by [小何糖水](#))

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

【考古】

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

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

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

构筑提供的参考攻击点: (by [siennasong](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [777APLUS](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [Echofly](#))

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

构筑提供的思路: (by [大雨栗子](#))

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

构筑提供的思路: (by [钛合金娘子](#))

- 1) Causal oversimplification: Other factor, such as municipal services, transportation, and investment policies, may be virtually crucial in the development of the Steelville's economy.
- 2) Gratuitous assumption: The argument rests on the poor assumption that the renovation from an old warehouse to a pedestrian-only space will boost the municipal economy.
- 3) Either-or choice: The argument unfairly assumes that the old warehouse and a new pedestrian-only space are mutually exclusive and the mayor must make an either-or choice, but the author fails to rule out the possibility that the coexistence of the old warehouse and a new pedestrian-only space may produce better results.
- 4) Gains vs expenses: The author fails to take into account the increase in cost of the transition from the warehouse to a pedestrian-only space, and the inefficiency that may arise from such a sudden transition.
- 5) All conditions are the same: It is possible that the trend (identified by the author) will greatly fluctuate or even reverse in the future. (这个想法可参想美国 08 年金融危机后重回实体经济的例子)

构筑思路: (by [PapaDoc01](#))

- 1) creative industries 是否进驻并非单纯由 creative facilities 决定, 可能还存在其他因素例如 traffic situation, environment, size of population and potential market. 所以即便上马这些 creative facilities, 新的 industries 也不一定会来;
- 2) 忽略了 costs. 如果建设这些设施的 costs 超过了可能的 profits, 那么得不偿失;

- 3) 如果新企业是从全国而非当地招收新雇员, 这对增加就业机会帮助不大 (有点牵强, 主要是我觉得写的有点少临时加上去的)。

构筑提供的思路: (by [kiivii](#))

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

构筑提供的思路: (by [panxiaoshu](#))

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

构筑提供的思路:

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

构筑提供的思路: (by [miaomiao2](#))

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

构筑提供的思路: (by [ikkiki](#))

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

19. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights)

【本月寂静】

作文一个 airline company 说去年 profit decline 20%, 一个事实是 oil price increase, 还有一个是去年年初新开了五条航线, 说这两个 at least one of them 导致了 profit 下降。行业其他公司也经历了油价上涨但

是有公司 profit improved 了, 所以是因为新航线导致 profit decline, 因此今年应该把新航线关闭 (by [lanim](#))

【考古】

V1: The business analyst write an email to his CEO:

The profit of Provincia Airline has decreased last year. At the same time, it expanded its operation. Also oil price increased drastically in the beginning of the year. As some other airlines also faced the roaring oil price and they were able to increase their profitability, the oil prices alone not the reason for the loss in profits. The newly added 5 flights (expanded operation) should be responsible to loss in profits. In order to return to profitability, we should eliminate new flights added earlier this year. (by [nevsaynev222](#))

V2: P Airline 的一个 business analyst 给 CEO 写 email, 说咱公司去年的 profit drop 了 20%+啊! 宝宝很担心咱公司发展啊! 今年年初咱还 expand operation 开了 5 个新航线! at the beginning of the year 油价还蹭蹭的涨, 咱们 fuel expenditure 也蹭蹭的涨! 但这并不是重点! 其他 competitor 在这种情况下还 increase profit 了呢! 所以问题一定出在这新加的几个 new flights 里面! so 我们要斩草除根! eliminate 这些新航线以后咱 profit 肯定蹭蹭的涨! (By [angelacheung](#))

V3: Provincia 航空公司的 CEO 说: 去年公司 profit decrease, 同时世界油价上涨, 所以公司燃油成本上升。也是在去年, 公司增加了一些 flights to 5 cities. 因为其他航空公司也同时面临燃油成本上升的问题, 但有些公司的 profit 还是有 improve, 所以油价不是导致 P 的利润下降的原因。因此, 利润下降是由于新开的那些 flights, 所以我们应该 eliminate 那些 flights。 (by [励志型 yy](#))

V4: 一家 Airline 的 analyst 写信给 CEO, 建议下一年取消去年新增的航线。因为去年这家 airline 的 profits 下降 20%, 一方面因为年初油价上涨导致飞机燃料支出增多, 但是其他航空公司也面临这个问题, 而且其中一些航空公司却实现了 profits 的增长, 所以油价上涨不是唯一的原因。另一方面, 去年公司新增了 5 个城市的航线。结论是这些新增的航线也是导致 profits 下降的原因, 所以下一年要取消它们, 为了 increase profits。 (by [chaaang](#))

V5: The profit of Provincia Airline has decreased last year. At the same time, it expanded itsoperation. Also oil price increased drastically in the beginning of the year. As some other airlinesalso faced the roaring oil price and they were able to increase their profitability, the oil prices alonenot the reason for the loss in profits. The newly added 5 flights (expanded operation) should beresponsible to loss in profits. In order to return to profitability, we should eliminate new flightsadded earlier this year. (by [我也在这里](#))

V6: 有一个航空公司的 CEO 说他们公司的 profit 下降说了两个原因一个是 fuel cost increase 一个是新增了 five flights 因为其他公司也同样 face fuel cost increase 的问题 但是有些公司 profit improved 所以说 fuel cost increase alone is not the reason for profit decline 所以问题应该是在 new flights 上 所以他建议要 eliminate new flights to improve profit (by [curucma](#))

构筑提供的思路: (by [alzn2765](#))

- 1) The CEO fails to establish the casual relationship between the decline in profit and adding flight. The sequence of these two events, by itself, does not warrant the former caused the latter. There are many potential factors that may cause the decline. For instance, Unless the CEO would rule out all these possibilities, it is gratuitous to attribute the decline in profit to the adding flights in

some cities. Any attempt aiming to solve the problem of decline in profit must base on a thorough investigation to gather data in order to narrow down and locate the actual cause of the decline.

- 2) The CEO commits false analogy by equating Provincia Airline and other airlines. The dissimilarities between the airlines may outweigh the similarities, thus making the comparison less valid. It is possible that some other airlines were enjoying the oil compensation from the governments, which were promoting their own national brand in airline industry, to offside the effect of high oil price, while Provincia Airline was not enrolled to such compensation at all.
- 3) The CEO unfairly assumes that elimination of flights suffices to stop the decline in profit. If the decline was caused by a combination of factors, such as..., some of which will still remain in the future. A mere elimination of flights may have insignificant impact on the decline in profit. Furthermore, the CEO also makes the assumption that elimination of flights is necessary to stop the decline in profit. Common sense tells us there are many such possible factors as... The CEO must explain why none of them was available or why they all failed to achieve the same result.

参考思路:

- 1) 充分必要条件: flight expansion 是 profit 减少的唯一条件? 也有可能是非扩张航线乘客减少。
- 2) 错误类比: 其他公司 increase their profitability, 也许是他们的服务更好, 航线更全, 顾客更喜欢选择他们公司。
- 3) 无根据假设: Decrease flight expansion 一定会使 profit 上升? 虽然减少航班数量, 可以减少 overall cost, 但是 revenue from these flights 也是同样减少。

构筑提供的思路: (by [露牙牙 Vamtoria](#))

- 1) False Analogy: P 航空公司和其他航空公司情况不会完全一样, 那些 profits 有增长的公司或许是因为有更好的服务或其他原因增加了收入, compensate 了油价的增长
- 2) 外部条件不变: 认为 P 航空公司在过去的一年除了油价只有 operation 的变化, 然而还有其他可能诸如: 竞争对手的出现, 经济大环境萧条
- 3) 无因果: 未排除他因 (构筑在考场上虽然想到了, 但是只写了好写的前两点)

构筑提供的思路: (by [FchilleX](#))

- 1) 他因, 可能其他原因, 导致 cost 增加, 不止这两个
- 2) 论证无据, 不是 cost 减少 profits 就增加。
- 3) 取消航线未必能带来利润上升, 利润还有其它因素导致。

构筑提供的攻击点: (by [starchoi](#))

- 1) false analogy: procia 公司跟其他公司情况不一样, 不能类比, 有可能其他公司的管理层比该公司原本就好得多, 所以才会有这种结果
- 2) eliminate 航班可能促使该公司在其他城市失去客人, 从而进一步恶化利润
- 3) 油价跟利润没有必然关系

构筑提供的思路: (by [励志型 yy](#))

- 1) 利润上涨的公司可能只是少数, 而且他们有可能和石油公司有签订合同, 燃油成本手世界石油价格影响较小

- 2) 没有提供公司 flights 的需求、成本、收入的数据, 说不定新加的这些航线正是需求很大利润很好的。

构筑提供的思路: (by [chaaang](#))

- 1) false analogy
- 2) 新增航线导致去年 profits 下降没有依据
- 3) 即使去年新增航线并没有盈利, 可能明年会盈利

构筑提供的思路: (by [菜菜菜菜](#))

- 1) 可能 P 公司前几年的盈利一直处于下降的趋势, 平均下降 30%, 那么 20%也不是很多啦
- 2) revenue-cost=profit, 其他公司盈利是因为 revenue (大大) -cost(大), 而 P 公司损失是 revenue(小)-cost(大)
- 3) 他因, 服务突然不好啦, 把人拖出飞机事件啦,

构筑提供的思路: (by [helenmikaka](#))

- 1) 即便现在关闭 cost 是 sunk cost (购买飞机, 招聘新人 ect) 于事无补
- 2) 错误类比: 其他航空公司没准有 marketing campaign, renovate 机舱, 提升服务促使 revenue 增加
- 3) 要看 long term benefits, 新航线可以拓宽 market, 增加 customer 的 acknowledgement

构筑提供的思路: (by [宋痲岛](#))

- 1) 无理假设: 认为引进 the new flights 和 oil price 上升在同时发生, 都是导致 cost 上涨的因素
- 2) 无因果联系: 认为 the new flights 导致 cost 上升, 不一定, 没有做 cost-benefits 分析, 还有内在的其他原因会导致 cost 上升, 如设备啊, 宣传手段等等
- 3) 错误类比: 其他公司可能科技创新、管理创新等等

构筑思路: (by [Clemence4ever](#))

- 1) 航空公司不一样, 不能一概而论
- 2) 关新航线也不一定能让收益涨上去啊, 开一定是有原因的, 应该 rule out 其他 factor 并且做 balance 分析。

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

- 1) either or choice, 可能有其它原因导致利润下降, 比如经济大环境啊, 服务质量啊, 之类的
- 2) insufficient evidence, 不能因为有些航线赚了, 就觉得油价影响不大, 不然可能赚的更多, 另外这个五个新航线可能很赚钱, 但是没有提
- 3) 取消新航线也不一定能赚钱, 可能会损失一部分客户, 另外航线的取消意味着裁员, 可能会带来负面的社会评价, 进一步伤害 profit

构筑提供的思路: (by [rrrrubylu](#))

- 1) 错误因果。油价上涨和五条航线不一定是导致利润下降的原因, 有可能有其他原因, 比如服务变差、延误增加
- 2) 错误类比。其他公司不受油价上涨影响, 不代表 P 公司不受。

- 3) 举措不一定有效。把这五条航线去掉就能提高利润吗? 有可能乘客会 complain, 甚至影响自己现在的业务。

构筑提供的思路: (by [iseasen](#))

- 1) gratuitous assumption, eliminate 飞机可能造成别的负面影响, 不一定能够增加利润
- 2) all things are equal, 这几架盈利的飞机不一定有代表性, 比如这几架是在人流量较大的地区飞行的
- 3) causal oversimplification 利润下降有可能是别的原因导致的, 比如竞争对手的商业活动等

20. 眼镜公司

【本月寂静】

Eyeglass Frame 的那个 (by [Qiqiqiqi_Song](#))

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

参考思路:

5. 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
6. 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。
7. 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。
8. 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](#))

- 4) 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。
- 5) 也缺少行业价格的分析, 市场价格
- 6) 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](#))

- 4) non-financial factors, such as training;
- 5) no guarantee of profit;
- 6) future maybe different

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

- 4) 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。
- 5) 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。
- 6) 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](#))

- 5) 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
- 6) 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
- 7) 其他的因素也会影响盈利, 渠道, 广告, 产品形象等
- 8) 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](#))

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

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

- 4) 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。
- 5) 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。
- 6) 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](#))

- 4) 认为 best way 错, 因为可能有更加好的方法
- 5) 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
- 6) 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](#))

- 3) 1 公司因为 2 年没盈利没钱付
- 4) 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](#))

- 4) 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。
- 5) 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。

- 6) 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](#))

- 4) 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;
- 5) 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?
- 6) 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](#))

- 4) 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
- 5) 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
- 6) 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](#))

- 4) 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
- 5) 即使这个原因成立, 不一定是 "best" use of financial resources
- 6) 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](#))

- 3) 1 可能有其他更重要的原因导致没有 profit, 光换工厂没有用
- 4) 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。)