

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/09/09 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1351296-1-1.html>

2019/09/09 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2019/09/09 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1351275-1-1.html>

【数学】 2019/09/09 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1351295-1-1.html>

【阅读】 2019/09/09 起阅读寂静(RC)整理 by 相叶忍
<https://forum.chasedream.com/forum-22-1.html>

【IR】 2019/09/09 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1351296-1-1.html>

【作文】 2019/09/09 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1351296-1-1.html>

更新日志:

- 09/15 09:15, 更新到 16 题, 感谢来杯奶茶哟, LRD8023!
- 09/14 09/14 22:05, 更新到 14 题, 感谢 xufafa714, 酥饼哒哒!
- 09/13 06:58, 更新到 12 题, 第 1 题频次+1, 感谢杭州小可爱, lavinia_!
- 09/12 20:55, 更新到 11 题, 感谢 finafina, xiaohui_98, 浅吟 9805, thealolita!
- 09/12 09:28, 更新到 7 题, 第 3 题频次+1, 感谢 dlkay, 阿到, wyy2843!
- 09/11 08:28, 更新到 5 题, 感谢小小 R 呀!
- 09/09 23:10, 更新到 4 题, 感谢 Arokie, aoaosmilecat, alexsusususu, 王木木阿木加油!
- 09/09 换裤日 (换裤时间统计)

作文寂静整理目录

01. 豪华车口碑营销 (Fernando Auto Service) (2 次)	2
02. 豪华车广告 (auto dealership)	5
03. 再生能源 (renewable energy) (2 次)	7
04. 体育赛事	11
05. 摩托车生产线	14
06. 环保法规 (environmental regulation)	17
07. 健身房卖有机食品	21
08. Spicy Pita Sandwich 店扩张.....	25

09. 手机公司提前购买贵金属原料	28
10. 明星代言 (Alpha cologne)	30
11. HR 失职.....	33
12. 小镇报纸 (small-town newspaper)	35
13. 盖楼出租	37
14. 药店竞争 (Holner VS Kirby)	40
15. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)	44
16. 美食书店 (food for thought)	48

01. 豪华车口碑营销 (Fernando Auto Service) (2 次)

【本月寂静】

就作文记得最清楚。是讲一个汽车公司的老板说 traditional advertising(TV,radio)贵，但是大多买车的人都是根据熟人朋友 word-of-mouth 来买车的。所以他建议通过拍摄满意的客户的视频（视频拍摄是在取车的时候），放到网上，来宣传产品。网络传播 inexpensive，而且汽车行有自己网站，所以 post 到网上 update frequently 很容易。由此，他说放视频比传统广告 more effective。（by [Arokie](#)）

构筑提供的思路：（by [Arokie](#)）

- 1) 网络视频都是陌生人，word-of-mouth 不适用
- 2) 虽然 inexpensive，但是其他因素客户不见得愿意把自己形象 link 到车行，所以可能导致无法 update frequently。
- 3) 如果不用传统方式宣传，potential customer 不知道公司/产品，就不会到网上去看视频。那这个吸引客户 pointless。
- 4) （我没时间了想出来了没写）由于拍摄视频是在取车的时候，满意客户都长时间没用过车，满意没有根据

车公司熟人广告（by [lavinia](#)）

【考古】

V1: 说 Fernand's Luxury Auto Service，以往都通过 traditional advertising 的渠道（像 TV，Radio，杂志之类）来吸引顾客，花费很高。最近它的 owner 给 marketing manager 留言说，现在网络超发达，考虑到许多 customer 更注重从朋友和 acquaintance（熟人）那里听来的建议（word of mouth/mouth-to-mouth recommendations），我们应该做 Internet based 的推广，这样省钱又有效。于是决定在车行里放摄像头，对一些感到满意的顾客进行采访，拍成视频。而且这个 Auto Service 有自己的网站，把视频 post 到网站上很方便，而且 inexpensive。可以定期频繁地 update 网站，这样顾客就可以通过网站得到关于产品的信息和其他顾客的真实评价等信息。这些做法，最终提升 customer base。这种方式会更 effective，所以减少（还是取消？）traditional ad.（by [PapaDoc01](#)）

V2: 一个叫做 Fernando Luxury autoserviceXXX 的 Automobile 公司的市场部门提出的建议大意：Since last few years we have already spent a lot of money on traditional advertising such as tv and radio but

customers prefer word-of-mouth recommendations from friends and acquaintances. So we should set up digital cameras in our shops, interviewing those satisfied customers. We can then update the videos on the website frequently. Since the company has a website already, updating the videos online is an inexpensive way of advertising. ..As a result, every time when people seeking recommendations online, they will see people in the videos talking about of the excellent automobiles of our service shop. So the proposal will increase our customer base and bring more sales than traditional advertising methods. (by [vincy613](#))

V3: Fernando auto service 公司，原来主要通过 TV、radio (traditional advertising) 做广告，花费较高。然后公司有人提议说现在公司的主要客户都是靠朋友介绍来选择商品的，应该用网络的方式去宣传产品，从而有更大的知名度。一是便宜，二是公司正好也有网站，通过录制视频采访来他们公司的顾客，并选取一些好的评价放在网上，那么顾客会因为看到这些评价去体验他们的服务，从而达到增加顾客的目的。这样既简单又有效，比传统的广告方式更有效。结论是以后都靠这个做广告，不选择 TV\ radio，会带来更多销量？大概是这样。。 (by [奥迪 girl](#))

V4: a memo that the owner of a luxury automobile told the marketing manager the word-of-mouth strategy that people prefer recommendations from their friends and acquaintances to advertisements. in order to have more customers, they can interview some in-store customers to make videos and put the videos on their own website. (by [hahouhei](#))

V5: 一个 luxury car company 在广告上的花费一直很多，觉得 traditional advertising based on TV, radio, etc. 不是那么 effective，因为现在的 customer prefer word-to-mouth recommendations and friends acquiesce. 所以决定 interview satisfied customers and put the video on the website. 这样顾客就可以浏览网上其他顾客的 interview，从而增加 customer base. (by [Hazel2023](#))

V6: 作文考的是一个 luxury auto service 的 owner 给 marketing manager 写信，说在传统广告上的预算太多了，列举了一下传统广告有电视，收音机之类。然后这个 owner 认为 word-to-mouth recommendation 口耳相传这种方式比较好，建议把广告重心放在 internet 上。接下来就提出了一个方案，说在店里装 digital camera 采访顾客，把采访的视频放到他们本来就有的 website 上，顾客想要了解的时候就能看到真实的其他顾客的反应，觉得这样能够提高 customer base. (by [谢亦清](#))

构筑提供的几个点： (by [ojiujiuo](#))

- 1) 大家都相信口口相传没根据
- 2) 老的广告 (radio, TV) 不能吸引客户也没根据
- 3) 自己公司的网站不一定有人浏览不知道啊，或者并不是潜在客户购买前参考的对象
- 4) 看了宣传后也不一行相信啊，谁能证实买家不是找来的虚假宣传这样呢。

构筑提供的攻击点： (by [Blannnk](#))

- 1) oversimplified assumption: 有网站，但不一定顾客都愿意或者有兴趣去看
- 2) other reasons: 影响 customer base 有更多的因素，因此也有更多的方法，比如 quality, brand name, after sale service
- 3) doubtful survey: 愿意录视频的人本来对产品满意

构筑的观点： (by [淇水汤汤的汤](#))

- 1) 他们没有证据表明电视收音机等 traditional advertising 没有网络好；
- 2) 还有熟人和网上买家不一样，顾客不一定相信；

- 3) 还有一个想提高销量不一定从广告入手, 因为可能顾客看到了广告, 因为产品本身的原因没买, 这个不知道对不对, 构筑作文不好, 分数还没出, 大家还是看机经更靠谱~

构筑提供的思路: (by [Jaxhuang](#))

- 1) 人们不一定相信陌生人的口碑
- 2) 很多老顾客不常上网并且上网也不上这个破官网都刷微博 facebook
- 3) 很多顾客不想上镜被采访 那样方案就很难实施了

构筑提供的思路: (by [Airkoala](#))

- 1) research 针对的 mechanic piece 是不是包含 luxury car。因为 car 本身就比较特殊, luxury car 更是特殊。这不是买个吸尘器电视机, 人们购买豪车的时候要考虑的东西多很多。
- 2) luxury car 不仅是汽车, 更是一种身份的象征。所以人们买它的时候不是为了 follow popular trends, 而是为了 show extinction。所以他们才不会听朋友的意见都买一样的东西呢。
- 3) 传统 radio 和 advertising 的渠道比较有针对性, 比如看 GQ 的男士都有一定的社会地位, 在这里做广告他们会觉得这个产品也很 premium, 符合他们的身份。而网站上的东西只有能人们产生了一定兴趣, 做 target search 的时候才有可能对消费者有用, 否则人家谁辣么闲要来看你网站啊。
- 4) 传统 radio 和 advertising 只用发一些文章或者一些图片, 这个是公司现有 marketing 部门可以做出来的, 但是如果要在网站上发很多 fancy video 的话, 公司需要专门成立一个负责 video 拍摄和制作的部门, 后期成本很高。

构筑提供的思路: (by [vincy613](#))

- 1) 作者没有证据支持 word-of-mouth-recommendation 会比传统广告方式好
- 2) 视频里的满意顾客并不是看广告的人的朋友或者熟人, 他们的推荐可能会被当作是广告, 算不上所谓的 word-of-mouth advertisement
- 3) Setting up digital cameras and hiring people to update the videos online can bring extra cost to the company. 所以 inexpensive 不成立
- 4) The assumption that the website is easily accessible to everyone is dubious. 有可能对手花钱把自己的 video 放在搜索引擎 top list, 或者这个网站不是很有名很难被搜索到。

构筑提供的思路: (by [raincouver](#))

- 1) 因果(改变营销方式并不一定可以扩大客户基数, 还有其他因素要考虑)
- 2) Either-or fallacy (干嘛非二选一, 可以一起用)
- 3) cost-benefit analysis/hasty generalization etc

构筑提供的思路: (by [Joycetan](#))

- 1) 无关对比, 网络广告不见得适合豪车的销售
- 2) 无理假设: 客户不见得愿意录视频并放到网上给公司做广告
- 3) 因果错误: 网络广告也会比传统的电视广告更费钱。

构筑提供的思路: (by [jtqjtg](#))

- 1) 没有证据表明网上广告花钱少又高效;
- 2) 提车之前就录视频, 还没拿着车呢, 你让他们说啥?

- 3) 你网页浏览量多吗? 有足够的人来看你网站上的视频吗? 再说了, 点进你网站的人本来就已经对你感兴趣了, 没必要再用视频强调你的好了吧

构筑提供的思路: (by [Bwbj2017](#))

- 1) 说 word-of-mouth from friends and acquaintances 比 traditional advertising 好没有根据
- 2) 在网上 post video 不能达到 word of mouth 的效果因为都是陌生人
- 3) 会去他们网站的已经知道他们公司了, 不能帮他们达到 increase customer 的目的

构筑提供的思路: (by [xfnlll](#))

- 1) 新方法也有成本
- 2) 去网页的人本身就是这个品牌客户, 数量有限
- 3) 可能会有差评, 如果放到网上, 不会起到正面效果, 如果不放, 这些被采访的人知道了会到处说, 更不利于公司形象。

02. 豪华车广告 (auto dealership)

【本月寂静】

automobile 的 business manager 说: Jun. 给 luxury automobile line 做了广告也把它们放在了橱窗里, sales 很好; Feb. 做了低档位的 automobile 广告, 橱窗展厅里也是低档位的, 结果 sales 很差。conclu: 建议所有 dealer focus on 高档位的宣传, 因为 luxury 的产品吸引顾客 blablabla。 (by [aoasmilecat](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

构筑提供的攻击点:

- 1) 6 月份 Luxury auto sales 猛增可能是个 exception, memo 的 sample size 太小不能 justify the universal effectiveness of the strategy。
- 2) inexpensive auto sales 虽然卖出每辆的利润少, 但人量大啊。要 change to focus on luxury auto sales 的话, 虽然每辆车 revenue 可能多, 但卖出量少, 最终导致施行新方法后还损失利润了。
- 3) 高端客户的市场还是有限的, 可能高端客户带来的利润还不如放弃 inexpensive sales 的利润大, 所以要 research 清楚到底有多少高端客户, 能带来多少潜在的利润, 再决定营销策略。

参考思路: (by [Dorothy hemmy](#))

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

构筑提供的思路: (by [HaibrarAi_sY](#))

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

构筑提供的思路: (by [GMAT-cracker](#))

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

构筑提供的思路: (by [喵喵喵](#))

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

构筑提供的思路: (by [Hannahzzz](#))

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

构筑提供的思路: (by [Saroheere](#))

- 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

03. 再生能源 (renewable energy) (2 次)

【本月寂静】

作文是说 mining industry 不行 所以提供这项技术的公司受影响 然后他们换方向了 转去研究 renewable energy 技术 因为可再生能源行业很不错 所以公司未来的利润和股价可以得到保证 (by [alexsusususu](#))

AWA: Mining technology demand decline, 因此公司经历了利润削减, 股价跌落, 公司因此想要开发 new resource technology, 因为他代表新的技术, 市场前景很好, 而且很多公司好像已经赚钱了(不知道是不是自己脑补的这个), 因此公司可以提高利润, 提振股价. (by [阿到](#))

【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 techonology 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 techonology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining techonology 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 techonology market 的绩效减少。 (by [iiyy 打酱油](#))

V8: 一个 M 公司给投资者的 newsletter: M 公司是一个老牌的 mining 公司, 去年它利润也惨股价也衰。newsletter 说 renewable energy technologies 好啊! 比如 clean energy, biofuel 什么的, 我们要让 research 部门的科学家们从研究现在的 mining 科技 redirect to renewable tech 的研究了。你看 renewable 这几年发展的好蓬勃啊 (此处可以揍现在的 trend 适用未来? 瞎假设, 等你研究出来了说不定不蓬勃了), 我们发展了这方面的研究之后就可以增加利润, 提高股价, 大家开心了! -- 我还另外揍 author 说他因啊! (利润股价差也许因为整体经济差 demand 木有, 或者你自己污染重, 公关不好, 质量次, 客服烂 etc 你光搞 renewable 有毛线用 没治本啊) + 以及揍他不 cost benefit analysis (说不定 renewable energy tech 要的是全新的科学家, labs, 和 equipment。说不定要花巨款和花好多年才能见效。不 cost benefit, 让你的惨利润股价雪上加霜)。 (by [Cathy Zhang1230](#))

构筑提供的攻击点: (by [mirinno](#))

- 1) False analogy between mining tech/industry and Renewable Energy tech/industry;
- 2) Research cannot necessarily be successful;
- 3) Profitability: the revenue might not be able to cover the cost invested in the research;
- 4) Time: the conditions cause decrease in demand in prior year might not be consistent in current year or future

构筑提供的攻击点: (by [Worthit](#))

- 1) 该公司 profit 下降股价下跌不一定是因为 worldwide demand for mining technology 减少, 可能有其他原因。需要 rule out 其他原因。
- 2) 该公司和那些已经成功的侧重 renewable energy 的公司不可比, 条件已经不同了, 也许人家 10 年前就开始研究了, 前期还有政府资助啥的。
- 3) 研究部代表成功。cost 也可能很好高以至于增长的 revenue 根本 cover 不了。

构筑提供的攻击点: (by [xiuxiup](#))

- 1) 以前 mining 需求低和新能源成功, 不代表以后趋势一致
- 2) 能源公司成功不代表这个公司成功, 新能源公司可能有熟练地工人和先进的技术
- 3) 转型不代表成功, 因果无据

构筑提供的思路: (by [imanimaniman](#))

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

三个攻击点: (by [qiuhaohao871227](#))

- 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

04. 体育赛事

【本月寂静】

是 B 地五年前举办了足球赛, 拉动了旅游业和经济, 现在提出来又要举办其他的 sporting events, 可以拉动旅游业和经济 (by [王木木阿木加油](#))

【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 visiting 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 event to attract tourists and help the country economically. (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。

05. 摩托车生产线

【本月寂静】

一个摩托车公司想节省成本提高效率达到利润增加 决定停产 luxury motorcycle 因为这个款人工做的费时而且零件贵 增加一条机器生产线产 standard motorcycle (by [小小R呀](#))

【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 streaming 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 [Sevenzerzero](#))

- 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

06. 环保法规 (environmental regulation)

【本月寂静】

环境学家提出要出台法令严格限制某一工厂 (为当地的雇佣率做出巨大贡献的一个厂) 空气水污染的排放。反对者指出 1. 另一个镇也出台了类似的限污令, 但是给经济造成了严重的影响; 2. 尽管现在 propose 的措施不是那么严苛, 但是一当该政策出台, 环境学家们一定会变本加厉, 要求出台更严格的措施 (by [dlkay](#))

【考古】

V1: 一家 newspaper 说, environmentalist propose to tighten restriction on the air and water pollution of a Steer Mill company in the town Culberton, 我们 Culberton 的第三大雇主什么 Steer Mill (钢铁厂, number 3 employer of the town) 的生意受到了 environmentalist 提出的更加 tighten 严格的 pollution restriction 的影响。作者就反对了, 说这样子会使经济缩减, 还以 neighbor community Earlyville 为例, 因为引入 environmental regulations, many factories are forced to close, and many workers unemployed, 致使大量工人失业并进入其它行业, 当地 foundation of economy has been changed totally. 而且虽然现在环境学家提倡的 regulation is modest, there is nothing would prevent them from

imposing more extreme regulation in the future, to ensure the economy to thrive, the restriction proposed by the environmentalists must be rejected. (by [bsj0923](#))

V2: environmentalists---说有一个小镇有一阵 the function of town's economy changed 原因是那些环保主义者制订了严格的限制, 导致那些重污染的工厂里的工人大量失业貌似。现在这些环保主义者又去建议政府实行一些限制排污的制度, 作者认为虽然那些限制看起来很 modest, 但是不排除政府同意他们的请求之后会导致他们变本加厉, 实行更严格的措施, 最后搞垮经济。结论: Thus to ensure the economy can be thrive, the government cannot agree with the demands of them. (by [Celia-x](#))

V3: 讲的是一个小镇叫 Culberton, 然后这个小镇的一个 newspaper editorial 说: 一些 economists 提出要加强 pollution 的 regulations, 但是他们不知道这会对企业造成多大负担。然后举了个隔壁小镇 Earlyville 的例子, 说这个小镇就是啊, 要管控污染然后 factories 就完蛋了, workers 也失业了, 然后整个 town 的经济崩盘了。。(大意是这样。。具体细节可能有出入, 大家记得再看看题)。此外, 虽然这次这些 economists 提出来的议案不是像隔壁小镇这么严格, 但是一旦他们得逞, 未来一定会(这里用的 will 将来时, 没用 may 之类的, 应该是强调一定?) 提出更加苛刻的要求。。最后我们经济也会完蛋, 所以! 要否决这些 economists 的提案 (by [brandysourire](#))

V4: The government of Culberton should reject environmentalists' proposal on stricter pollution regulations on local factories because it would hurt the economic growth. Given Earlyville case, where very strict regulations led to factory closures, and subsequently, hundreds of people were unemployed. Even though environmentalist's proposals are modest by now, they will continue demanding stricter ones, hurting Culberton's economy. (by [厄起之光](#))

参考思路:

1. 错误结论: 不能因为实施了一些限制性的条例后员工就业率下降就拒绝实施这些规定, 如果继续像以前一样破坏环境, 很可能之后的城市环境不适合再从事相似的工作了, 这样就更不适合经济发展了。
2. 证据不足: 隔壁城市工厂关闭, 人员下岗是否真的源于实施的限制性条例, 这个人说的内容到底可不可靠?
3. 错误类比 (false analogy): 隔壁城的情况跟我们城市是否具有可比性, 即使限制性条例对隔壁城市带来不好的影响, 在我们城市就未必会带来同样的后果。
4. 因果关系: 为了经济发展, 可以采取的措施很多, 不是非要拒绝实施这些对环境有好处的措施。可以加大新能源的开发力度, 产业技术升级, 以确保对环境的保护。即使传统性质的公司人员下岗, 但是新型公司的兴起必然会带动就业。

构筑提供的思路: (by [Jasooooon](#))

- 1) 类比问题: Culberton 和 Earlyville 不可比;
- 2) 因果问题: 未必是 regulation 导致了 factory close;
- 3) 无据: 以后未必会提出更严格的 regulation

构筑的点: (by [ndrrrr](#))

- 1) 因果: 经济的衰退不一定是环境 regulation 造成的, 还有很多其他因素
- 2) 类比错误。即使是 regulation 造成的经济衰退, 在 E 城市造成不一定在 C 城市还会造成那样的破坏, 没准会刺激 C 城市其他产业的发展, 促进高新技术产业的发展。
- 3) 时间。未来不一定会更加严格, 不能拿以前的例子来推断以后会怎么发展

构筑提供的思路: (by [elotte](#))

- 1) 是 extreme restrictions 导致 earlyvill 这个镇子失业增多
- 2) 两个镇子的可比性
- 3) restrictions 不一定会变得更 extreme 而且 extreme 也不是没有好处的, 起码环境更好吸引更多人来居住促进经济

构筑攻击的点: (by [左三圈](#))

- 1) 不当类比;
- 2) 错误假设, 臆想 environmentalist 今后的举动;
- 3) 过于负面地看待 regulation, 说不定这些 regulation 除了能改善环境, 还能督促工厂更换设备等提高生产率

构筑提供的思路: (by [brandysourire](#))

- 1) false analogy (和隔壁小镇)
- 2) 强行因果和代表性不足: factories 没说多少个 (只用了一个复数), 就不能代表 E 小镇大部分的企业都因为污染治理倒闭; 然后不能因为企业倒闭了, 之后经济崩盘就直接赖管理污染, 说不定是整体经济下滑, 或者别的原因, 管理不善之类的
- 3) poor assumption (关于以后 economists 一定会提出来更加苛刻议案, 说不定 C 小镇本身也不是特别严重并不需要和隔壁一样严苛的制度)

构筑提供的思路: (by [momorange7](#))

- 1) 类比问题: Culberton 和 Earlyville 不可比;
- 2) 因果问题: 未必是 regulation 导致了 factory close;
- 3) 无据: 以后未必会提出更严格的 regulation

构筑提供的思路: (by [jocez](#))

- 1) 这些 regulation 通过了不代表会给经济 burden。临近的镇上虽然工厂关闭了, 但是并没有证据证明他们的经济收到了影响, 工人换行业可以促进新行业的快速增长。
- 2) 拒绝了 environmentalist 也不代表镇上的经济会持续发展, 污染可以带来很长远后果, 而且不通过 regulation 可能会让工厂放肆地排放污染, 造成以后政府需要投入大量资金来做 anti-pollution, 对经济会有损害。

构筑提供的思路: (by [Gloria95](#))

- 1) C Town 跟 E community 不是一回事啊, 这个 analogy 不靠谱
- 2) 说这个管制未来还会更严格, 没道理的呀。
- 3) E community 工厂关了可能还有其他的原因
- 4) 过去发生的事情未来不一定发生
- 5) 环境管制还可能有更多的 positive effects 呢~

构筑提供的思路: (by [莲剑安南](#))

- 1) 隔壁被整惨, 不代表这里也被整惨(false analogy by simply equating A with B) (我考试有写)
- 2) 因果无联系, 搞环境影响经济?! 笑话 (我考试有写)

- 3) 隔壁下岗工人多, 是否真的因为是环保的锅? There are no alternative reasons of achieving B except A.
- 4) 未来不一定严格。committing the fallacy of "All things are equal" (我考试有写)
- 5) 条例严格不一定是只有坏处, 没有好处。

构筑提供的思路: (by [nightprayer1973](#))

- 1) 无关因果 不能说明 E 经济不景气是因为 restrictions 还可能因为其他原因 比如强大的竞争者 宏观经济衰退等等
- 2) 类比不合理 没有证据说明 CE 两地情况类似 E 的情况不能套用到 C 上 说不定 C 实行 restrictions 之后还能促进经济结构升级
- 3) 没有证据证明环境学家以后会拿 extreme restrictions 约束 C 地 说不定 modest restrictions 已经能解决 C 现在的环境问题了

构筑提供的思路: (by [ruirui](#))

- 1) 别的村倒闭不一定我们村倒闭
- 2) 谁说 S 一定要关才能 meet restriction, 它可以研究新技术
- 3) 谁说环境学家会给更严格的 rule
- 4) 谁说我们 change foundation of economy 之后, 我们村会倒闭?

构筑提供的思路: (by [CaroluvJSuk](#))

1. 错误类比
2. 还有讲优势大于劣势 (环境好可以大量发展旅游业, 工人们进入旅游这个服务业能带来的效益有可能超过工厂关停的损失), ...

构筑提供的思路: (by [FLORAYANNM](#))

- 1) 他果 不一定会有 economic burden 说不定限制了之后经济反而变好 构筑举了一个可能的例子就是说 可能这个镇的农业是第二或者第一 largest 产业 pollution 多了导致农业不好 农业不好么经济也好不了 restriction 了 之后呢 农业好了 economy 发展
- 2) 他因 隔壁镇有可能经济垮了有其他原因啊 不一定是这个 restriction 比如隔壁镇公司很多钱拿去投资 结果没有流动资金 资金链断了; 比如人才流失等等 因此不可信, 作者应该考虑更多可能性
- 3) cost-benefit analysis 就算没有 restriction C 公司可以生产 但是 pollution 多了有可能导致很多人生病 工人上不了班 公司没有生产 工人没有 wage 又要花钱看病 economy 倒退 小 benefit 导致更大的 cost

构筑提供的思路: (by [一米二](#))

- 1) 不恰当对比
- 2) 即使环境保护者的需求被拒绝, 也不能保证经济会持续 thrive

构筑提供的思路: (by [Melene](#))

- 1) 因果: 隔壁村工厂关门, 工人失业可能不是由于环保专家, 而是因为工厂自身的问题, 比如管理不善, 进而倒闭的, 所以环保专家的建议其实不会影响当地企业和经济

- 2) 类比：就算隔壁村工厂关门是由于环保专家的建议，也不代表在我们村也会这样，可能我们村的企业听从了环保专家的建议，减少了污染以后，对企业有正面的影响，可能提升了口碑和信誉，增加了产品销量，进而还会促进当地经济

构筑提供的思路： (by [MorganHaro](#))

- 1) 严格的 regulation 必定会造成 Mill company 的 operations 上的变化，但这些变化长远上来说是有利的
- 2) E 地区的结果是造成了 economy foundation 的 change。但是如果制造业的工人流入到更赚钱并且环境友好的服务业，那并没有坏处
- 3) Mill company 是第三大的 employer 但是并没提供跟前两大比 Mill 所占的利润比例或雇人所占的比例

构筑提供的思路： (by [xianxianxu](#))

- 1) 我们村里的那个第三大企业 Steer Mill 会很受限的，经济影响很严重的
- 2) 隔壁村 imposed 了，然后厂子都关了，人都失业了，会改变整个经济的基础的
- 3) 一旦立法成功，环保人士会又要求更多的立法

构筑提供的思路： (by [mwq1103](#))

- 1) false analogy. 隔壁 town 的案例不能被当作 evidence，因为两个 town 的情况可能不同，like blah blah
- 2) 为什么现在有规定，以后就会有更加 extreme 的规定？
- 3) ensure the profitability 有很多相关因素，就算 reject this proposal 也不一定能 ensure

构筑提供的思路： (by [nctty](#))

- 1) 类比错误，隔壁镇子和自己镇不能比。
- 2) 过去不等于未来。现在提了 modest 政策不知道以后会怎样。
- 3) 实施保护环境 regulations 不等于关掉 factories 只有坏处。

07. 健身房卖有机食品

【本月寂静】

一个健身房连锁公司经理说因为人们倾向于 eat healthier，其中一个方法就是吃有机食品，政府现在正有意向发展这一行业 为了在这个行业占领先机 所以这个经理建议在公司里每个健身房都开设 organic grocery 这样会提高利润 (by [wyy2843](#))

【考古】

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

doing so, the manager believes that the company will boost their profit than the recent years. (by [aril_norran](#))

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

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

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

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

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

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

构筑提供的参考思路: (by [xirui0209](#))

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

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

- 1) organic food 商店不充分导致赚钱, 不一定开了就能扭转去年收入没升的局面

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

构筑提供的参考思路: (by [tomo49](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [归思](#))

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

构筑提供的思路: (by [aril_norran](#))

- 1) survey 范围有问题
- 2) cost-benefit analysis 没有做
- 3) if the city really has the capacity to have the store
- 4) each location may have different level of lifestyle, or perspective of organic store
- 5) "eating healthy" may not exclusively mean "organic food", it might also be "eating in balance" as well

构筑提供的思路: (by [cecets](#))

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

构筑提供的思路: (by [littlebonnie](#))

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

构筑提供的思路: (by [JPMChaser](#))

- 1) eating healthy 不等于 eating organic 也可以有其他方法 比如多吃蔬菜 海鲜, 自己做饭减少外卖, 或者少吃垃圾食品 炸鸡啤酒
- 2) 调查样本不对 健身房的客户不代表整个城市的居民 去健身房的都是最在乎健康的人 这些人占了城市人口的多少?
- 3) 在健身房边上开食品超市有没有考虑过健身 er 的感受? 会不会造成原有客户流失
- 4) 开有机食品超市有没有 expertise? 物流冷藏销售。。。。。

- 5) 巨大的固定投资会给资产负债表带来巨大压力, 收益能否 offset 投入 来增加 profit
- 6) 如果那个 organic food chain (举了亚马逊和 whole foods 的例子) 突然又进入了怎么办。肯定渠道更专业, 售价更低, 服务更好。那到时候这些巨大的投入怎么收回或者 liquidate?

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

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

构筑提供的思路: (by [Kkkkkateee](#))

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

构筑提供的思路: (by [gmat700xixi](#))

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

构筑提供的思路: (by [lcyllollipop](#))

- 1) 吃有机食物只是 eat healthy 的期中一种达到目标的办法跟选择, 我们没有根据来确信我们现在的客户会从这些商店购买产品 (考虑到当地商场的竞争, 食物价格可能较高, 以及客人的需求等等)
- 2) 我们不能知道大公司会不会来这个城市开店, 就算会 他们也会先经过很详细的研究考虑来评估这样子作是不是可行, 我们什么都没有 只有一个 'survey result 就提议要 move aggressively 是不合逻辑的。我们应该要先进行妥善的调查并且衡量之后在进行决定, 草率决定只会带来损失。
- 3) 扩建会造成开销增加, 在没有办法确认客人会确实使用这个商店之前 我们必须谨慎, 若是真的要开食品店 可以考虑在期中一个场馆里面先扩建然后看看实际的 profitability. 况且我们没有任何依据来相信有机食品店带来的增益能够高于因为扩建这个商店而导致的开销金额, 且长期运营所增加的开销费可能远远高出 profit (无法预测风险 因为有太多不确定因素)

构筑提供的思路: (by [akinao](#))

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

构筑提供的思路: (by [MandyFeeling](#))

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

构筑提供的思路: (by [加大](#))

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

构筑提供的思路: (by [huyang0908](#))

- 1) 样本不足-健身房用户不能代表整个城市的居民
- 2) 因果无关-人们有兴趣不代表城市已经准备好了, 其他因素比如人们是否有购买意愿? 购买能力? 供应链是否完善? 都是影响因素。
- 3) 结论无据-卖有机食品不代表一定能盈利。有可能没有经营能力而导致损失。

构筑提供的思路: (by [katiekyx99](#))

- 1) 调查没有任何的数据支持, 不可靠
- 2) 无理推断有机食品 section 不会和健身房本身利益冲突, 客户可能认为以后健身房对健身器械投入减少, 从而转向其他健身房然后寻找其他健康饮食的方式
- 3) 入不敷出

08. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

有一个老板叫 George, 在 Sallon 这个地方 (是一个大学城) 开了一个餐馆, 取得了巨大的成功。他决定在附近的三个城市再开三家, 并派之前在他手下培训的老员工去当经理。这样一定能使他的利润翻三倍。 (by [finafina](#))

【考古】

V1: 是说 George Polous 这个人两年前在 Sallon 这个小镇开了一个餐馆。这个小镇是个大学城的样子, 有一所 (好像是) 规模比较大的大学 (拥有上千名学生)。经过他两年的经营和管理, 公司的销售蒸蒸日上, 一种 spicy sandwiches 卖得很好, 应该是说 sales dramatically increased。然后他就想在 three nearby towns and cities 再开三家分店, 让三个从一开始就跟着他开第一家店的伙计分别去管理。然后他估计这样一来利润 (收入?) will be able to triple his current profits. (by [FigoLee](#))

V2: AWA: George 这个人, 在 town Sallon 开了一个 spicy sandwich 的餐厅, 然后 Sallon 是一个大学城一样的感觉。George 的餐厅在两年前开, 到现在赚很多。所以 George 想再在别的 town 开三家一样的餐厅, 由自己去 train 现在这家的 employee 然后让这个 employee 去当新的餐厅的 manager。George 认为这样的话, 他的 current profit 会 triple. (by [Kaii R](#))

V3: George 是一家餐厅的创始人, 他的餐厅卖 Spicy pita sandwiches 获得了巨大成功, 这家原始餐厅开在 small town, 这家 town 有一所大学。George 准备开三家连锁店, 在附近的 town 或者 city, 他觉得自己能成功; 这三家连锁店的店长他会启用创业期就跟着他的三个员工, 所以他认为自己的 profit 会 triple. (by [ky yang](#))

V4: The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants:

A small restaurant owner, George, opened a pita Emporium in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities

and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened. (by GhostaNdrop)

V5: 作文: 考了 pita 店扩张, 我遇见的题是说 他们发现 spicy pita sandwich sales rise dramatically over the past few years, so he decides to open another 3 restaurants. 所以我觉得另一个可以攻击的点是只有 spicy pita sandwich 的 sales increase 了, 也许对整个 restaurant 的 profit 影响并不大, 仅供参考, 看见这道题的时候可以仔细看一下到底说的是什么 increase 了。(by [pupu77](#))

V6: 是一个 George Poulos 的人, 两年前开了家 Pita 什么的店, 开在大学城附近有 thousands of students, 卖 spicy pita sandwiches, 然后他发现这家店的利润在两年间持续 increase, 因此他决定在 nearby 的地方再开三家分店, 并培养第一家店里三个员工成为三家新店的 manager, 然后他觉得他能获得三倍利润。(by [小小西 P](#))

V7: The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants. A small restaurant owner, George, opened a pita restaurant in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened (by [AAlias](#))

V8: The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants.

A small restaurant owner, George, opened a pita restaurant in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened (by [jxcathy716](#))

V9: 报纸上有篇报道, 说 Johns(不是这个名字)在某地小镇上开设一家餐厅。这个小镇上有大学。他发现店里三明治卖的非常好 (sales rises dramatically) 因此他决定扩张生意, 在附近城镇和其他城市开设三所新店, 用在旧店里工作过的员工做店长还是店员 (不确定) 他觉得新店同样能够成功。Johns opened a restaurant in a small town of XX,……As a onwer and manager, he seemed that the sales of the XX sandwiches (很长) rose dramatically. He decided to expand other three restaurant in the nearby towns and other cities, and trained employees working in the old restaurant will manager the new restaurant. (by [shuzijun](#))

参考思路:

1. 因果关系: 多开餐馆和利润上升之间无必然关系。很可能现在有很多类似的竞争对手, 快餐店的食物、服务和卫生也必要考虑的因素。利润涨三倍, 明显缺乏数据和分析, 盲目乐观 oversimplify。
2. 错误比较: 在这卖的好其他地方不一定地点变化, 是不是可以保证新开每家店会不会取得以往相同的利润。注意, 学校这个关键因素, 学校可以保证一个地方充足的客源, 但是其他地方没有信息说明该地方有类似的客源。因为大学生的生活作息, 可能偏爱这种快餐便捷又平价的小吃店, 周边城市人口组成会不一样。比如以老年人为主, 或者富人居住区, 就会少有顾客来吃 pita。

3. 无根据假设：三个老员工未必能做经理，他们可能是很好的厨师或是收银员，但完全没有管理经验，很可能管理失误，犯下大错，然后赔本关门，甚至把老店也赔进去。

构筑提供的思路： (by [Monkey1992](#))

- 1) 老店火爆是因为附近有个大学，师生基数摆在那里有足够的 demands，开在其他三个地方，有那么大需求量？没这天时地利人和，还真不好说。
- 2) 在其他地方开店，而且还是附近，很可能瓜分掉老店的一部分市场和利润，达不到 triple。
- 3) 挑选三个优秀员工作为 manager，不一定像 George 你一样很会管理很可能管不好。再者，万一他们上手了，自己再开个类似的店成为你的竞争对手和你抢生意怎么办？

构筑提供的思路： (by [FigoLee](#))

- 1) 餐馆成功的原因可能不仅仅是那种三明治
- 2) 附近的城镇情况和这个大学城很可能是不同的
- 3) 在店里打工和管理一个店也不是一回事
- 4) 大致是这样。有点不太自信，因为感觉套七宗罪的话有点生硬。

构筑提供的思路： (by [freesialu](#))

- 1) 其他 town 可能没有学生或者类似的客户群
- 2) spicy sandwiches 可能被其他人认为不健康，并且没提到其他产品的销量
- 3) 跟在他后面的三个老员工可能不具备 management skills
- 4) 需要考虑到租金设备等成本问题

构筑提供的思路： (by [qifannnnnnnn](#))

- 1) 错误类比，Sallon 和其他的小镇不一样，其他小镇没有像 Sallon 一样的学生消费者基础，
- 2) 他因：可能 Sallon 的水土不一样？有独特的原材料？所以能做出好吃又受欢迎的 Sandwiches
- 3) 员工不一定是一个好的管理者，可能在 Sallon 的成功是因为 George 的管理方式

构筑提供的思路： (by [小小西 P](#))

- 1) 过去不等于将来：过去两年卖得好不代表将来卖的好；
- 2) 错误类比：三家新店的地理位置、客源与第一家店不相同，无法判断。

构筑的攻击点： (by [April0919](#))

- 1) 现在的店生意好可能是 location 缘故，换到其他地方未必也生意好
- 2) 这三个 employee 不一定能胜任新店店长，可能缺乏管理经验
- 3) 开三家新店和利润 triple 没有必然联系，利润也受成本等因素的影响

构筑提供的思路： (by [AAlias](#))

- 1) 销售额增长不等于利润增长；
- 2) 临近城市所以客人基本是教职工，其他城市没有学校，客流量会变小；
- 3) 可能临近城市的人不爱吃；
- 4) 开店成本高，triple profits 也不一定能 cover

构筑提供的思路： (by [jxcathy716](#))

- 1) 2年前的成功不能直接推出以后也会成功
- 2) 在大学城开店的成功不代表在附近的其他地方也会成功，因为人口构成不同导致对食物的偏好可能不同
- 3) 老员工不一定可以胜任店铺经理的角色，文中没有提到是否会对这些员工进行额外培训
- 4) 开新店会有额外 fixed cost，开三家新店不代表利润会翻三倍

构筑提供的思路：(by [曼神是我本命喵](#))

- 1) 不能保证 spicy pita 的人气在未来不会下降
- 2) 大学城地理位置佳，nearby towns 难以媲美
- 3) 提拔老员工还不如雇佣对当地市场情况熟悉的新人

构筑提供的思路：(by [宵月桜](#))

- 1) 其他城市的人流量不一定有 S 市大
- 2) 不能保证雇员可以完全按照 George 的模式和思路来管理店面
- 3) 即使店铺运营顺利，也不能保证能有 3 倍利润，因为可能在其他城市地价更高，很有可能造成入不敷出的情况。

构筑提供的思路：(by [shuzijun](#))

- 1) 忽视旧店成功的其他因素：小镇上有大学，大学生可能偏爱三明治
- 2) 忽略成本投入，其他地方可能雇员工资，店铺租金不同
- 3) 调查不具备代表性，店主只看没有调查，三明治在这里卖得好，不代表在其他地方卖得好。

09. 手机公司提前购买贵金属原料

【本月寂静】

手机公司的一个 proposal，认为为了增加 profit，公司现在应该买特别多的贵金属材料囤着。因为 1. 用来制造手机的贵金属价格在过去十年里一直剧烈波动、2. 而且他们预测（没说预测来源）他们的 cell phone 的 purchasing volume strong，意思就是将来手机销量肯定会升高。(by [xiaohui 98](#))

【考古】

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

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

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

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

构筑提供的攻击点: (by [azkpmg](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [tongyishouge](#))

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

构筑基本点: (by [xiaocai222](#))

- 1) 第一没有证据表明价格会上升
- 2) 第二买来需要建造仓库, 贵金属可能需要更严格的仓储条件
- 3) 第三, 销量不一定会持续增长 第四突发事件 比如说三星手雷事件。

构筑提供的攻击点: (by [守望的倒影](#))

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

构筑提供的思路: (by [wydkyd780](#))

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

构筑提供的思路: (by [蝴蝶舞](#))

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

构筑提供的思路: (by [夏夏夏夏耳朵](#))

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

构筑提供的思路: (by [Florra](#))

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

构筑提供的思路: (by [萝北北](#))

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

10. 明星代言 (Alpha cologne)

【本月寂静】

一个公司的采购部门经理给 CEO 的提议信: 前四年我们请一位专业运动员来代言我们的产品, 卖得很好, 顾客大部分是中老年人。所以我们可以邀请一位青少年流行音乐偶像来代言我们的产品, 这样可以扩展市场到年轻的群体, 并且有利于增加 sales。 (by [浅柠 9805](#))

【考古】

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

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

V3: Alpha cologne 这个项目的 Marketing Manager 一些提高销售量的建议:

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

人，并把目标群体从传统的中老年变为新潮的年轻人。这样销售额可能就会增长了，因为每一个角落的年轻人都会知道这个项目。

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

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

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

V7: 一家叫 Aphal 的公司的 marketing manager 写给 CEO 说：他们的产品 Aphal(好像是这么写)以前一直保持 30% 的增长趋势，是因为 advertising campaign specialized 在中老年人，请专业运动员来做 spokespeople。但是这个产品的销量这两年不再增长了，所以应该更换 marketing strategy. 新的 strategy 应该更改目标消费群体，并请一个叫 D 什么的 pop musician 来做新的 spokesperson，就能够将消费群体从保守的中老年人改成活泼的年轻人，从而让这个产品的销量继续增长。(by [Syona](#))

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

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

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

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

参考思路

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

参考思路： (by [cyrann](#))

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

构筑提供的思路： (by [小泡 Filo](#))

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

构筑提供的思路： (by [xinnnyang](#))

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

构筑思路： (by [dokey960324](#))

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

构筑提供的思路： (by [tobbyqin](#))

- 1) youth 不一定有买这个产品的需要，就算找了流行明星也不代表产品有人买。有可能公司的这个 algae cxx 的产品就是针对中老年人的产品

- 2) 影响销量的有可能是其他因素，并不是因为代言人的问题，比如说整体市场都不好，其他竞争对手的销量也可能下降了呢。又或者是 sales 的 service 不够好，或者四年后用户发现公司产品没什么作用 决定不买了。换代言人也起不到作用
- 3) 就算产品没问题，也针对所有年龄层，但并没有证据表明这个 POP STAR 可以 lead to increased sales, 缺乏具体数据证明，也是站不住脚的

构筑提供的思路： (by [塔罗](#))

- 1) 认为 spokesperson 和 target customer 是影响 sales 的唯一因素
- 2) younger men 的购买力不一定有中老年人高
- 3) market survey 是根据前两年的数据说目标顾客是中老年，现在的 trend 不一定和以前一样

构筑提供的思路： (by [最爱喝咖啡](#))

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

构筑提供的思路： (by [何 ship](#))

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

构筑提供的思路： (by [viola.s](#))

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

11. HR 失职

【本月寂静】

电子制造业 CEO 觉得以前 employee 进来公司 profits 就上升，但近两年 employee 继续来但是 margin profit 下降了，归结于新员工 not motivated，没有付出与报酬等价的努力 (American Factory 既视感 hhh) 和 HR 部门。 (by [thealolita](#))

【考古】

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

"Eight years ago, our firm's profits were increasing with each new employee we added. We discovered that each employee had the skills and motivation to generate more revenue for the firm than his or her salary cost us. However, for the past two years, our profit margin has been falling, even though we have continued to add employees. Thus, our newer employees are not generating enough revenue to justify their salaries. We must not be hiring new employees with the same level of skills and motivation as those we used to attract. Clearly, then, failures in the human resources department account for our falling profits."

构筑提供的思路: (by [USLeo](#))

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

构筑提供的思路: (by [colaringzyq](#))

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

构筑提供的思路: (by [瑞士军刀刀刀](#))

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

构筑提供的思路: (by [飞行少年](#))

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

构筑提供的思路: (by [feila1](#))

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

构筑提供的思路: (by [Sparrowfong](#))

- 1) 新员工和 profits 没有直接因果关系, 然后还有别的因素影响。
- 2) 八年来的成功不表示现在和未来会这样。
- 3) 不能让 HR 背锅因为这个公司不止 hr 这个部门还有其他部门的 performance 也要考虑。

构筑提供的思路: (by [stepheniezyx](#))

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

构筑提供的思路: (by [Lunafang](#))

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

构筑提供的思路: (by [Luoyf](#))

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

构筑提供的思路: (by [杀 G770](#))

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

构筑提供的思路: (by [L 的怡瑾](#))

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

构筑提供的思路: (by [gtbingxiu](#))

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

12. 小镇报纸 (small-town newspaper)

【本月寂静】

bb 公司收入下降。采用和别的 national medie 公司一样的做法, 削减广告和订阅量。 (by [杭州小可爱](#))

【考古】

V1: Here is a business analysis provided by a marketing consultant to the owner of a small-town newspaper Benton Bugle. (作文用的是一个 marketing consultant 写给一个 small town newspaper Benton Bugle 的 owner 的一个 business analysis。)

他说 Benton Bugle 作为一个 small-town newspaper is now facing with a financial trouble because of the decline of the advertisement fees and subscription revenue (这个差不多是原话), 其中的原因是说 Benton 这个 town 的 local residents 喜爱 other media, i.e. television and internet to watch news. 然后说有一个 national media outlet 通过降低广告费用 (advertisement fee) 和降低订阅费用/销售价格 (subscription rate) to attract more advertisement and readers, increased 了 revenue. 然后 additional 的 revenue 可以用来 marketing, 然后吸引更多的读者。所以这个 marketing consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用 (reduce advertising fee) 和降低销售价格 (subscription rate) 来增加收入 (revenue)。 (by [Crystal Chai](#))

V2: 一家小镇报纸的, many small-town newspapers have financial trouble due to declining of subscription number and advertising revenue. 然后说因为一些 readers 更愿意通过电视和电脑获取信息 (这句不太记得了)。Some increase advertising fee to offset the revenue, but a better strategy is to reduce subscription rate and advertising cost. Several national media outlets have success through this strategy, and the decrease of advertising cost make them spend more on marketing, which even gains more readers. Therefore, the B 报纸 should reduce subscription rate and advertising cost to increase profit and save itself.(大概就是这样, 措辞可能不太一样但大意是确定的) (by [浅色](#))

V3: 一个 marketing consultant 给一个小镇报纸 owner 的建议, 说什么现在小镇的报纸普遍都有 financial issues 很难继续发行下去, 然后人们也越来越多通过网络和电视等新媒体来得到信息, 然后建议报纸的 owner 降低收费广告的费用和用户订阅率来提高报纸的 revenue。argument 里面说因为有好几个很大的国家级的报纸媒介这样做了然后成功了, 所以建议这个小地方的报纸也这么做, 然后通过这么做之后增加的 revenue 可以用来给自己 marketing 吸引更多读者。最后 argument 说, 只有通过这两个办法, 这个小地方的报纸才能 increase revenue so to save itself (这是个蛮不错的攻击点, 个人认为) (by [yzz1234](#))

V4: 一个 business analyst 给一个叫 B 开头的报社做建议, 说那个报社因为业绩不好快破产了。为什么业绩不好呢? 因为现在人们更喜欢在电视网络上接受新闻资讯而很少人看报纸了。那如何增加广告收入和订阅量呢? Analyst 说可以降低订阅价格和打广告的价格, 这样会有更多的人来打广告, 也会有更多的人来订阅报纸。还举了个例子, 说有一档电视台就是以这种方式来吸引更多的观众和更多的订阅。然后随着这家报社的 revenue 上升, 这家报社可以用更多的钱用在 marketing 上, 这样会有更多的人来订阅这个报纸, 良性循环。 (by [ASSC](#))

V5: Benton Bugle 作为一个 small-town newspaper is now facing with a financial trouble because of the decline of the advertisement fees and subscription revenue, 其中的原因是说 Benton 这个 town 的 local residents 更倾向于看电视跟上网。然后说有一个 national media outlet 通过降低广告费用(advertisement fee)和降低订阅费用/销售价格(subscription price) to attract more advertisement and readers。而且多获得的利润还可以用来 marketing, 从而进一步增加 readers。所以这个 marketing consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用和降低销售价格来增加收入 (by [LUCCINO](#))

V6: 讲了 small-town 里的 newspaper 面临 financial problem 觉得原因是 广告费的减少和 subscription rate 的降低, 还有就是居民都转向了 TV 和 Internet, 然后说一些 national media outlets 通过 marketing 吸引

广告和读者成功解决了问题，所以觉得一个叫 Bundo 什么的公司也应该这样，以及增加广告费和增加 subscription rate。 (by [dongspark2](#))

构筑提供的攻击点： (by [dreamhh](#))

- 1) 比如财务情况恶化的他因未考虑；
- 2) 及时降低广告费也不一定会提高投放量和收入；
- 3) 全国性的报商无法类比等等。

思路：从 Several national media 入手。就三个字想出三点： (by [cai 帅](#))

- 1) false analogy
- 2) scope, national-- small
- 3) several, special – general

参考思路： (by [cicilolita](#))

- 1) causal oversimplification 比如财务情况恶化的他因未考虑，比如管理混乱，信息和服务过时不能满足读者需求；
- 2) all things are the equal national media 采用这个策略在过去能成功，不代表未来也会成功，在不同地区，面对不同受众未必会成功；
- 3) gratuitous assumption national media 的成功一定是使用了这个 strategy 的原因么，有没有可能是因为其他原因；
- 4) insufficient sample 有一些 national media 因为这个 strategy 成功了，一些是多少，具有代表性么；
- 5) doubtful survey 这些 small newspaper 在采取一项策略之前，有没有做相应的市场调研，读者需要什么，市场需要什么是否清晰？

构筑提供的思路： (by [萨维学姐](#))

- 1) 错误类比
- 2) 影响 revenue 的因素很多
- 3) 无端假设 financial trouble 的原因不一定是 advertising fee 和 subscription 减少，可能是整体经济下滑。。这点有些牵强不过构筑没时间了就瞎 BB 了…

构筑提供的思路： (by [spancer111](#))

- 1) 可以反驳的点很多：national media 和小报社不可比
- 2) 减少了 subscription 客户可能也减少
- 3) 报纸发行量减少可能由于 Benton 新闻质量不如以前等等

构筑提供的思路： (by [飞猪扑火](#))

- 1) false analogy
- 2) revenue 不等于 解决 financial trouble

13. 盖楼出租

【本月寂静】

advantage, inc 公司的 ceo 给 cfo 写信, 说虽然过去 10 年市场上新增的 Rental property 百分比为 4%, 但是我市的出租率仍然高达 96%, 证明所有人都看好我市的经济发展潜力, 想来搬过来我市住。所以我决定再投资建两个大型房地产项目出租, 虽然现在市场上已经有一些在建的新项目了, 但我坚信投入新的 rental unit 会为我们公司带来可观的利润和业务增长。 (by [xufafa714](#))

【考古】

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

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

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

V3: Advantage INC (一家 construction 和 rental 公司) CEO 给 CFO 的一封信:
过去 10 年 the number of rental units 一直保持在每年 4% 的增长, 但是 occupancy rate remains at 92% (higher than expected), 这个说明我们经济好, 吸引新住户来租房子, 他预测 local rental market is underserved。要求他的 CFO 给两栋公寓楼的建设提供资金, release fund for 2 new apartment, and it will be guaranteed to be filled。理由是: 1) 这两栋楼会满足明年 4% 的全部需求, 其他竞争者拿不到增长市场 (these projects alone will contribute to 4% growth in the local rental market, independent of any potential projects competitors may undertake.) 2) 给公司带来更高的 profit (CEO claims that these projects represent a tremendous opportunity to increase profits and grow business.) -->评价这个建议。
(by [Aaron Yang](#))

V4: a letter from CEO to CFO to allow funding for building two buildings:
Rental Units increases 4% annually, rental units's occupancy rate 92%. This means global economy is good and rental unit market is good. Hope to apply funding for two buildings so that the two buildings will obtain the 4 % increase of the market, those other units under construction or from other developer doesn't matter. These two building will bring tremendous business to the company. (by [anyinggg](#))

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

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

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

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

V8: The rental house market is doing well in the city. Occupancy rate is at 92%, and rental room supply grows 4% every year. A CEO of a property firm argues that the company should start some new rental projects that can increase the city rental supply by 4% independent of other ongoing projects. And the occupancy rate is pretty stable, so the projects are gonna be very profitable. And the CEO is writing to CFO to get the funding approved for the new projects. CEO thinks this can be profitable and expand the bussiness. (by [jennz95](#))

参考思路:

构筑提供的思路: (by [offergirl2016](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [Ms 花开](#))

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

构筑提供的思路: (by [Aaron Yang](#))

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

构筑提供的思路: (by [安小纠纷](#))

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

构筑提供的思路: (by [petitechou](#))

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

构筑提供的思路: (by [CathyGYM](#))

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

构筑提供的思路: (by [s-y](#))

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

构筑提供的思路: (by [Chris Xianer](#))

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

构筑提供的思路: (by [afdsfadfasdfaf](#))

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

构筑提供的思路: (by [TracyYin](#))

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

构筑提供的思路: (by [jennz95](#))

- 1) 1 是不了解竞争对手的情况和现有的 market dynamic. It's likely that the space will attract a lot more new platers, and incumbents with large market share might launch price war to defend their share.
- 2) 2 是没有具体的 bussiness strategy that differentiates from the rest of the competitors. 比如说我们的 target customer 是谁? 应该怎么定价/控制成本? 没有这些计划很容易就把钱烧在错的地方上
- 3) 3 是 as a CFO, I'm more concerned with whether the return on this project will be the best return we can get. 如果现在我们手上有别的 project 也是同样的价格, 那我们需要比对。then instead of entering the market by doing something on our own, we can use the same money to purchase some smaller company that has property portfolio already in the space.

14. 药店竞争 (Holner VS Kirby)

【本月寂静】

讲的是有一家药店老板计划开三家新店，因为另一家药店 B 之前扩张取得了成功，并且 B 的顾客都是忠诚的长期客户。老板说因为他们家卖的药价格都很低，所以肯定能吸引很多顾客包括 B 店的，因此他可以主导当地药品市场。(by [酥饼哒哒](#))

构筑提供的思路：(by [酥饼哒哒](#))

- 1) 错误类比：两家药店没有可比性
- 2) 无端假设：低价一定能吸引客户
- 3) 片面性：开新店成本花费过高可能入不敷出

【考古】

V1: Holner's drugstore chain Vice-President memo to CEO:

Holner's drug store competing with Kirby's and other drug stores in city Allesberg. Kirby has many loyal customers. Kirby started its first store in downtown, then expanded to several locations (3 chain stores). If Holner opens stores in close proximity to Kirby's stores, can convince customers to Holen's. This will allow the customers to see that Holen offers lower prices because Holen has economy of scale. Holen will become Allesberg's market leader. (by [Vakarian](#))

V2: 一个大药店连锁公司 Holner's 的 vice president 给 CEO:

Holner's drugstore chain 希望进入快速发展的 Allesberg 市 local market。在 Allesberg 市，Kirby Drug (local drug store) 拥有最大的 market share，并且顾客都是长期忠实的顾客。多年前 KD 第一间店开在市中心，几年时间内又在其他 3 个不同的地方开了不同的分店。过去十几年里，有一些别的 drugstore chain 的 competitor 也在 A 市开了几家新 drug store，但是这些新开的药店都没有什么盈利，the largest share of customer loyal to Kirby 公司，因为 K 公司的地理位置好，Holner's 的 Vice President 认为 Holner's 应该效仿 KD 的这个模式把 H 打算开的分店都开在有 KD 分店 (close proximity distance) 的地方 (潜在信息: 有 KD 分店的地方就拥有大量客源)，用价格优势打击对手并 gain 他们的 loyal customer，KD 的 long-term 客户们就会放弃 KD 而购买 H 的药品，理由是 H 的售价比 KD 的低很多，因为 the price of national drugs from suppliers can be lower since the high volume of purchase。Holner's 认为这个策略可以让 Holner's 很快成为 A 市的 leading drug store。(by [Xua](#))

V3: drug store A is planning to develop its market in city W. A has an information that the drug store B is quite successful in the city W and has established three additional stores in different locations in recent years. In addition, the customers of drug store B are very loyal and are difficult to be attracted by other stores. So the author suggests that A establish three additional drug stores just next to the locations of B. A can attract the customers from B by providing low prices of certain marks for which A can negotiate with high volumes. (by [coucou9](#))

V4: VP of pharmaceutical company suggests that the firm open up stores net to the three operated by a local drug store, who is the lead player in the city.... 说到了另外两个 chain 在过去十年都没能竞争过 local store, but their strategy will help the company succeed. (by [vcsanity](#))

V5: 一个药店 (Holners') 的 vice president 给 CEO 写了个 memorandum, 说准备在一个 Allexx(一个地名)开药店分店。但之前两个品牌的连锁药店在这里开店都不敌一家 Local 起家的药店 (叫 Kxxx) 成功。Kxxx 这家药店在 Allexx 开了 3 家店都很成功。vice president 说 Holners' 可以在 Kxxx 的三家分店附近各开三家店。并通过 Holners' 价格优势夺取 Kxxx 家的 loyal 客户，价格优势源于 Holners' 有能力从 supplier 手中购得大量药品。并通过上述成功夺取客户的途径，Holners' 可以成为 Allexx 地区的 leading 药店。(by [sparklestar](#))

V6: 药店 Holter's 的 vice president 给 CEO 的建议信。H 这个药店要在城市 A 开疆拓土发展业务，说 A 这个城市有两个比较有竞争力的药店，其中 the largest share of customer 是 K 这个药店的长期顾客。副董事长建议在 K 药店的旁边开设 H 药店，通过价格优势吸引 K 的老顾客。如果这样做的话，H 药店成为 leading drugstore 指日可待。(by [逗逗逗逗你玩](#))

V6: 大概意思是，一个 national drugstore chain 想要在 A 城开 3 家店。之前有两个 rival 试图和 local drugstore Kirby Drug 抢市场，但是失败了。我们公司的策略是进攻 Kirby by opening 3 locations near their current locations. 因为我们公司可以拿到很好的 pricing on national brand drugs, 我们可以抢走 Kirby Drug's current customers and become the leading drugstore in A 城。(by [Berrilicious](#))

V7: 一家药店 H 的 CEO 说：这几年来我们一直在研究在一定地方 T (? 忘了) 建三家药店。过去十年间，有两家 rival 已经在这个地区建药店了，但是当地的 K 药店一直是有 largest share of customers，都很忠诚，K 是由一家小药店发展而来的，后来在这个地区的不同地方建了三家，所以我们 aggressively! propose 我们把这三家店建在他们的店的 proximity，这样呢我们就能吸引大部分他们的店的客人了，客人发现我们的价格更优惠，因为我们有最大量的供应商来源 (议价能力较强的意思吧，成本低) 所以这个项目将会成功并且使我们成为这个地区最大的 drugstore。(by [GEcho 诶](#))

V8: 说的是一个正在发展的连锁药店的 vice president 像 CEO 建议在某个地区开三家药店，但是他通过调查发现，over the ten years, 已经有别的两个连锁药店在这个地区开了，但是竞争不过 local pharmacy, 当地人 loyal to 当地药店，这个 vice president 想通过低价位的药进入这个市场获得优势，因为他们这个连锁企业可以批发药品获得低的进价 (大概这个意思) 如果 strategy 实施，会 make profit (by [fancyaa](#))

V9: 连锁药店 Holner 的 vice president 对 CEO 说的一段话：我们即将在 A 市展开市场，但是我们之前的两个敌对的店都失败了，即使他们十年前就进军 A 市，但是一个竞争对手 K 什么的一直有 largest share 并且顾客很 loyal。K 最初起源于某个市并且几年后又在这个市的其他地方建立了 3 个 new stores。我们应该在他们的附近开新店，这样他们的顾客就会被我们 attract，因为我们有 national brand drugs 的价格优势 (因为我们可以从供应商大量进货)。这样，我们可以成为 A 市的 leading drugstore operation。(by [Sommersbvy](#))

V10: Holner's 是一家连锁药店。在 Allegard 这个地方，有一家叫做 kirby drug 的当地连锁药店很厉害，虽然已经有两家竞争药店开起来了，但是 kirby drug 还是有很多的长期顾客。Holner's 为了跟 kirby drug 抗衡，计划在 kirby 开店的 3 个地方附近新开 3 家店，并且提供 lower price on national brands, 以此抢走 kirby 的 longtime customer。然后这个 Holner's 就傻傻的相信他们一定可以称霸 Allegard 了，可以成为 A 市的 leading drugstore operation。! (by [wanggechina](#))

构筑提供的思路：这篇是考察 reasoning，狗主觉得还是挺好答的：(by [Xua](#))

1. KD 当年选址开分店的地方是综合了那些地方的各项因素：比如几年前那些地方租金较低，人口特别是老龄化人口多 (老年人通常需要买更多的药) 等等，但几年前的情况不等于现在的情况。现在的那些地方可能租金上涨，而 A 市里可能还有其他地方的老年人多过那三个地方。H 选址开分店的时候不应该只参照 KD 的分店地址，而应该综合评估。
2. 长期忠实于 KD 的客户肯定是看重 KD 产品的质量、药效，还有 KD 的服务等其他因素，价钱并不能作为单一决定性因素。而因为 KD 的药品质量等各方面都很好，顾客并不会介意 KD 的价钱高并且会继续购买。H 的 VP 只因为 H 的价钱比 KD 的高就有信心把 KD 的顾客源都吸引过来是 unreasonable 的。

构筑提供的思路: (by [YolandaZ1995](#))

- 1) 在 K 旁边开店, 并不能保证能让他们 long-term 顾客 switch 到你的店里消费。
- 2) 开设三家店, 会让风险更大, 万一不成功, 损失更多。

构筑提供的思路: (by [lixkathy](#))

- 1) all conditions are same~~其他店铺的策略不一定就 work
- 2) 简单粗暴的认为通过大量进货就可以压低价格~~但开新店成本很高啊这样根本不 profit~如果价格回去了客户就跑了~~
- 3) 就算策略成功了也不一定就能是 leading~~其他竞争对手的情况还不知道

构筑提供的思路: (by [老猫吃面](#))

- 1) the fact can be explained by a variety of reasons
- 2) 顾客忠诚不只和售价高低有关系, 也和店面装修, 产品质量有关
- 3) ignore the cost and the risks
- 4) 未考虑在本地 Store 周围建设新店的成本, 可能 store 吸引来了大量客流导致周边地价昂贵, 而地价昂贵将直接影响食品售价
- 5) 未考虑周边顾客数量是否足以支撑两家店同时运作, 对改变顾客忠诚后的盈利水平和未能改变顾客忠诚的盈利水平没有测算

构筑提供的思路: (by [漩鸣飞](#))

- 1) 顾客更看重质量和药效而不是价格
- 2) 开三家新店在 K 旁边 cost 不一定小于 profit
- 3) (这个可能比较偏, 但我还是觉得有点道理) K 店的位置可能不方便大多数顾客, 很多人来这里只是为了买 K 店的药, 所以 H 店损失了很多潜在客户 (potential customer)

构筑提供的思路: (by [CharlesDoit](#))

- 1) loyal customer 和 price war 毕竟很难相对应
- 2) 而且药店的竞争优势价格可能只占很小的一部分, 服务和质量应该更重要。
- 3) 而且在同一个地点开三家药店会太密集, 即使 hurt 了 A 的销量, 对 H 的销量提升也起不到关键作用。

构筑提供的思路: (by [sparklestar](#))

- 1) 无端假设 (vice president 认为价格优势即可帮助 Holners' 夺取 Kxxx 药店的忠诚客户), 但也许这些客户是因为 Kxxx 药店的优质服务才选择这家的;
- 2) 认为有能力从 supplier 手中购得大量药品即等于有价格优势, 但也许 supplier 与 Holners' 店铺的距离很远, 运输成本极高使得其 drug 的成本/售价都不具备什么竞争力;
- 3) 简单的把 leading drugstore 与客户多划等号, 但也许评判一家药店是否为 leading 还有其他更重要的因素, 比如客服、购物环境等。

构筑提供的思路: (by [Scarfighting](#))

- 1) 错误类比。H 把药店开的离 K 的位置近不一定能抢走 K 的客户, K 长期根植于 A 市更被市民信赖, K 可能有其他保健服务等等。

- 2) H 的 national brand drugs 价格便宜不一定可以吸引到 a 市的客户, 可能 a 市的人不喜欢用 National brand 的药, 他们更喜欢 Local brand 的药, 而 k 家卖 Local brand 更便宜。
- 3) 忽略了重要失败案例。文章提到两个敌对 drug chain store 都尝试在 a 市开药店最后失败了, 文章没有分析为什么会失败, 说不定 h 的这个策略另外两家已经试过并且失败了呢, important issues not addressed.

构筑提供的思路: (by [Berrilicious](#))

- 1) 不知到客源多少用 national brand drugs, 是否足够盈利 and become the leading drugstore- dubious assumption
- 2) why did the other two competitors fail? As national chains, they probably had the same low pricings on national brand drugs.

构筑提供的思路: (by [冬将军](#))

- 1) 那三个店可能顾客不多 顾客可能主要是在市中心的店所以开了也不会吸引人
- 2) 可能不是 national drugs 吸引顾客购买 顾客可能喜欢 international 的 drugs 所以 national 的便宜也没有
- 3) 并不是买的量大就会价格低 还有别的方面 比如 Kirby 的货运很高效所以不一定价格会有优势

构筑提供的思路: (by [moyuknight](#))

- 1) 错误对比 rival chains 和我们药店, 没可比性。
- 2) 没有证据证明那俩 chains 的药没有跟我们一样价格低甚至价格更低。
- 3) 顾客 loyal 可能是因为当地的药店有特殊的药品别地方没有, 或者好的客户服务。

15. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

咖啡店明确 feedback page 在顾客 easy find 的地方, 这个月卖出去 3w 杯可是 feedback 只有 100+complain 和 60+suggestion, 于是这个 Customer service 就跟 CEO 讲没什么可改进的地方大家都觉得挺好 (by [来杯奶茶哟](#))

【考古】

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

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

"In the past six months, our cafes have begun using an online feedback page for our customers. We print the website address on the receipts of all the customers, so it is easy for them to find the address. Since the feedback page went online, we have only got 68 complaints and 131 suggestions, while our cafes have served more than 600,000 coffee drinks in the period. Therefore, we can assume that almost all customers are

satisfied with our products and customer services, and thus we do not need to evaluate or improve procedures any more" (by [Narcisuss_d](#))

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

构筑提供的思路: (by [angelacheung](#))

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

参考思路 1: (by [eszzy](#))

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

参考思路 2: (by [ryanix](#))

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

参考思路 3

1. 错误假设: 没有留言不代表没意见, 有可能是没有看见, 可能很少的人会仔细看 receipt, 也可能付钱的是一个人, 有意见的是另一个, 但是并没有看到发票上的信息, 甚至有些人即使有意见也不愿意耽误时间上网反馈意见, 最多就是不再去消费了。

2. 要想获得反馈单凭收据印制网站是不够的, 应该采取多种方法, 全方位获取顾客评价, 不能只凭这一种方法就得出结论。
3. 在考虑到各种可能的影响因素之后, 应该在收到回馈意见之后就采取措施弥补改正, 而不是视而不见。
4. 一般人都不会去看收据上的小字 - 大部分客人不会知道
5. 客人中很有可能很多对电脑或网络不熟悉
6. 还有其它原因, 网站设计不好, 大家难得上去投诉等等

构筑提供的思路: (by [我有一朵小黄花](#))

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

构筑提供的思路: (by [charlottechan](#))

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

构筑提供的思路: (by [Mshung](#))

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

构筑提供的思路: (by [pinky_song](#))

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

构筑提供的思路: (by [Mistletoesp](#))

- 1) 1 你说印的 clear 就真的 clear 啊.可能很小顾客 ignore, 甚至还有许多顾客是不要发票的, 并且也有可能顾客觉得输入网址或者投诉过程太 complex, 所以没理由说顾客 have no
- 2) difficulty. (随后改进可以说调查一下大家是否看到和是否觉得方便之类的)
- 3) 2.这是一个 service division 对 CEO 写的 report 可能有夸大自己 performance 而虚报数量的嫌疑, 所以熟悉来源不可靠。 (随后改进可以说从这个网上 download 数据具体信息)

- 4) 3.就算以上两个都没问题, complain 的绝对数值很小, 但是可能反应出和营业过程中很重要的缺陷, 所以数值小不能说明他们就做得好没有问题。也不能推出大家都满意。
- 5) 4.即使上面说的问题都 properly solved 一家公司 (还是店铺) 想要持续更好的经营, 一定要不断的 improve 他们的 procedure 去适应现在的环境去适应客户的需求。

构筑提供的思路: (by [zzz1106](#))

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

构筑提供的思路: (by [sandyleee](#))

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

构筑提供的思路: (by [Amenzai](#))

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

构筑提供的思路: (by [8222226](#))

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

参考范文

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

To begin with, the conclusion is based on the assumption that all the customers who are not satisfied with the cafe submit comments on the websites, this assumption, however, is problematic, the author fails to consider that there may be a large number of customers who were not happy with the service but didn't try to complain on the website. It is entirely possible that some customers are too busy to respond their complaints, or that they are just chose not go to the cafe anymore instead of expressing

their unpleasant. In addition, the author assuming that customers are not difficult to access the feedback page on the ground that the website address is clearly printed on each receipt, this assumption is also questionable, since it is possible that many customers are not used to keep receipt or the website address is too small to draw their attentions. Unless the author can rule out these possibilities, can this assumption be accepted.

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

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

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

16. 美食书店 (food for thought)

【本月寂静】

有个书店，前段时间在店里开设了饮食服务，利润不错。但老板想要模仿传统连锁书店和网上书店，给畅销书打最高的折扣，吸引顾客。但这意味着书店要把饮食服务关闭以弥补卖低价书带来的折扣。(by [LRD8023](#))

【考古】

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

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

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

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

V5: 作文我考的是一个 local bookstore 卖做饭书的(gourmet), 这个书店老板给 business manager 写信, 意思是本来他们的书店通过增加 In-store food demonstration (忘了是啥 demonstration 了) 等环节近年来已经取得了很稳定的利润, 但是他认为这个利润是可以再扩大的, 建议他们书店使用 major bookstore chain and the Internet bookstore 使用的经营 strategies. 具体方法就是把他们的 best-seller books 降价, 降到没有利润 (确实是没有利润) 之后就可以取得价格优势, 然后就可以吸引大量顾客, 同时为了抵消这一做法带来的利润减小, 要取消 In-store food demonstration 等附加服务, 从而带来更大的销量导致的利润上升。(by [ravenbechill](#))

构筑提供的思路: (by [Chi0000](#))

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

构筑提供的思路: (by [导弹小姐](#))

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

构筑提供的思路: (by [上汤胡萝卜](#))

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

构筑提供的思路: (by [sparklestar](#))

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

构筑提供的思路: (by [minanana](#))

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

构筑提供的思路: (by [泡芙小崽](#))

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

构筑提供的思路: (by [mandyc](#))

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