

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2012/12/22 起)

整理菌：qv0518

最新版地址：<https://forum.chasedream.com/thread-1357621-1-1.html>

2012/12/22 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】2012/12/22 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1357598-1-1.html>

【数学】2012/12/22 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1357620-1-1.html>

【阅读】2012/12/22 起阅读寂静(RC)整理 by notaholiday
<https://forum.chasedream.com/thread-1357611-1-1.html>

【IR】2012/12/22 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1357683-1-1.html>

【作文】2012/12/22 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1357621-1-1.html>

更新日志：

- 01/01 11:36, 更新到 24 题, 第 3, 16 题频次+1, 感谢温泡椒, hp5322, ssgodown !
12/31 12:17, 更新到 23 题, 第 8, 15 题频次+1, 感谢 Patlin888, Carlszz, SimonaLee !
12/29 12:42, 更新到 22 题, 感谢 Lavender_H, SMARTYSTORM, felicity_syy, kaoshishunli, Chlo1, Janet 很嗜睡 !
12/28 00:30, 更新到 17 题, 第 9 题频次+1, 感谢 Alan30, 雁十九, ruru 冲鸭, TracyXi, Oriana, 逛街的乌龟, jessie-xie !
12/27 10:32, 更新到 13 题, sallylan14, kkkkkaren !
12/26 00:16, 更新到 11 题, 感谢胡椒姐, echooo_, caszdy, Nadiahasgrit, helloonki !
12/25 10:58, 更新到 7 题, 感谢 BH0318 !
12/25 00:15, 更新到 6 题, 第 2, 3, 题频次+1, 感谢 flag 不倒的 mars, Basket1010, Ellen., HJYYY, octopusWW, Dumbledore. !
12/24 11:42, 更新到 3 题, 感谢要过 G 马特, danhuang7 !
12/23 09:06, 更新到 1 题, 感谢钢琴王子 !
12/22 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

| | |
|--|----|
| 01. 摩托车生产线 | 2 |
| 02. 豪华车广告 (auto dealership) (2 次) | 5 |
| 03. 在家办公 (stable office job VS work from home) (3 次) | 8 |
| 04. 会计软件 (SmartPro) (2 次) | 11 |

| | |
|--|----|
| 05. 手机公司提前购买贵金属原料..... | 13 |
| 06. 软件临时工 (temporary labor) | 15 |
| 07. Spicy Pita Sandwich 店扩张 | 17 |
| 08. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor) (3 次) | 21 |
| 09. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car) (2 次) | 23 |
| 10. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn) | 26 |
| 11. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes) | 29 |
| 12. 盖楼出租 (2 次) | 34 |
| 13. 员工培训 (IntelliTrain online self-training) | 37 |
| 14. 摩托车公司更换广告渠道 | 39 |
| 15. 再生能源 (renewable energy) (2 次) | 43 |
| 16. 公交涨价 (bus fare) (2 次) | 47 |
| 17. 小镇报纸 (small-town newspaper) | 50 |
| 18. 投资房产 | 52 |
| 19. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits) | 54 |
| 20. 学徒项目 (apprentice program) (2 次) | 56 |
| 21. 地铁载客 (ridership) | 61 |
| 22. 美食书店 (food for thought) | 65 |
| 23. 明星代言 (Alpha cologne) | 67 |
| 24. Greentree 裁员及与咖啡厅合作..... | 71 |

01. 摩托车生产线

【本月寂静】

作文是一个 CEO 写的 memo：然后一个公司生产 motorcycles，有两条生产线，luxury 的和 standard，其中 luxury 的 hand made，费时间成本很高；另一条 standard 的是机器生产，效率很高，所以 CEO 提出方案把 luxury 的换成第二条 standard 的一定能提高 efficiency 并且 make profits (by [钢琴王子](#))

【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 并把那个工厂也改换成 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 luxrui 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. 豪华车广告 (auto dealership) (2 次)

【本月寂静】

坐稳是说一个 automobile 公司一条 luxury 线一条 inexpensive line, 2 月广告做广告 luxury 的时候两条产品线销量好, 6 月广告 inexpensive line 的时候, 销量下降, 所以为了提升 profits, 要主推 luxury line 来吸引客户 (by [要过 G 马特](#))

Luxury inexpensive models 打广告的那道题，即景里有 (by [Ellen.](#))

【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 [jamesmessage](#))

- 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。

03. 在家办公 (stable office job VS work from home) (3 次)

【本月寂静】

作文考的是在办公室工作比在家工作能赚更多钱。(by [danhuang7](#))

坐稳是在家工作那个 (by [octopusWW](#))

坐稳考的是那个 work from home 的那个题, 感觉七宗罪不太好用这个题, 就直接一一反驳了。(by [hp5322](#))

构筑提供的思路: (by [hp5322](#))

- 1) 在家不一定被干扰, 可能住在很安静的社区, 或者离嘈杂的地方很远, 家人还有邻居工作时间内上学的上学, 去上班的上班。
- 2) 在家工作可以用社交软件, 电子办公或者是视频会议联系老板, 同事和客人, 不会被孤立, 所以有机会提拔。
- 3) 在家工作不一定赚的少, 例如亚马逊的买家, 很多在家做生意, 结果非常富有。

【考古】

V1: 讲一个报纸的就业栏目, 作者说现在 self-employed 和 work from home 的人很多啦。但是 working at home will be distracted by cellphone, neighboring chaos, 没有一个自己的 schedule, 会推迟做很多事。furthermore, working at home will be isolated from society, 导致在家工作不能有 opportunity for career advancement。所以说在 office 工作人作肯定比在家工作挣得多 (stick with the office will be benefit in the long run and will earn more salaries)。问如何评论? (by [Alonight](#))

V2: 人们会放弃 stable office work, 然后自己干 work at home, 作者认为 working at home will be distracted by cellphone, neighboring chaos. 以及 working at home will be isolated from society, 在家办公, 不能接触同事, 信息闭塞啊; 因此作者得出结论 stable office work will have greater profitability in the long run. 题干很短, 一共就这么几句话。(by [lynn_ling](#))

V3: People are debating with stable office job with self-employed or work from home. The later has disadvantages from many aspects. People working from home are potentially suffering more distractions from personal phone calls, children, and even noisy neighbors. Additionally, people who work from home are not as

socially connected as people who work in corporate. Therefore, people who choose to stable office job will in the long run earn more than self-employed or people work from home. (by [伦敦牛仔](#))

V4 : Newspaper's Career Advisor column concluded that office workers' earning is greater than work-from-home worker. Below are the argument points: (by [韦德](#))

- 1) Working from home workers face a lot of distractions: lousy neighbor, noises, and miscellaneous.
- 2) Without the set schedule, working from home workers tempt to avoid work and have low efficiency.
- 3) Isolated professionally and socially, work from home workers are lack of opportunities.

V5 : Generally speaking, it is financially unwise for people quit stable office job and start working from home. It is there are a lot of distractions when people working from home. People working from home tend to procrastinate because there is no discipline. Also, working from home make people isolated. Therefore, it is financially more advantageous for people working in the office. It is unwise to quit a stable office job in order to be self-employed and work at home. 给出的理由是, 在家办公容易受 neighbor 影响, 没效率, 经常 avoid working 等等。然后又说在家办公 isolated with the work place, 对 career advancement 不好。所以不应该 quit stable office job and become self-employed. (by [rachel lli](#))

V6 : 说在办公室工作比在家工作好。有三个论点 : 1、在家工作的人会面对更多的 abstraction, 比如邻居, 电话, 家务等等。2、在家工作的人更没有时间计划, 更倾向与 avoid work ; 3、与社会和人群隔离, 会对人的 career advance 有限制。整个 argument 都没有举例和调查。(by [FFFFFanfan](#))

V7 : 一个 advertisement 说, 现在很多人都是辞掉了稳定的 office job, 而去 self-employed 并且 work at home, 这有很多缺点 : 第一, 在家工作有很多干扰因素, 容易 distracted。第二, 没有一个 set schedule, 人们很容易做些别的事 avoid working。第三, 不如 office job 有更多的 job advancement。因此, stable office job 会有 greater earning。(by [Flower 的葡萄](#))

V8 : 作者认为 sticking to 在 office 工作比 attempting to 在 home 工作, 能够 gain greater earning in the long run。原因是, 在家工作会有很多 distraction 诸如电话, 吵闹的邻居等等, 以及在家没有 set schedule 所以会 avoid working, 还有是 being isolated 会导致职业发展受阻。(by [EveningYI](#))

V9 : 有这么个趋势一些人离开了稳定办公的工作去自我创业或在家工作, 有人认为这种自己创业的人会被周边的噪音等等因素所分心, 而且这些人没有外界计划时不能很好的规划工作并且常常逃避工作, 最后还说拥有稳定工作的人比这些创业的人长期工资要高, 所以建议大家都不要去自我创业而去拥有稳定工作 (by [zzz1106](#))

V10 : Generally, office jobs are financially promising than working at home. while working at home, people can be distracted by so many factors such as phone calls, noises, blabla. Self-employed people may be tempting to ... and avoid working. In addition, if people are socially and professionally isolated, their opportunities for advanced careers are limited. So sticking with an office job can gain more financial benefit in the long run than self-employed person. (大概是这样的信息) (by [Jessie Ge](#))

V11 : 大部分人是 stable office workers, 还有一部分人选择在家里工作。这部分在家里工作的人很容易 be distracted by neighbors, phone calls, and house chores,所以工作效率低下。Futhermore, 因为在家工作的人没有一个固定的 schedule, 他们很容易 procrastinate, 而且, 在社会交际等方面 self-employed workers 比不上 stable office workers。因此, in the long run, stable office workers 挣钱比 self-employed workers 多。(by [有梦想的金刚琪](#))

V12 : 提出 a stable office people is better to self-employed and work from home, 给出原因 : 1. work from home 比较容易受到各种干扰 : 电话, 邻居的噪音啦之类的 2. 如果不是一个非常 schduled people, self-employed and work from home 比较容易没有效率, avoid work 3. self-employed and work from home 的人如果不社交, 不提高专业水平, 职业发展机会容易受限 (非常明显的攻击点) 最后结论就是长期来讲 stable office work people make better earnings than self-employed and work from home people (by [londons](#))

V13 : stable office job VS work from home : Generally speaking, it is financially unwise for people quit stable office job and start working from home. It is there are a lot of distractions when people working from home. People working from home tend to procrastinate because there is no scheduled time. Also, working from home make people isolated for professional information or opportunities. Therefore, it is financially more advantageous for people working in the office.大概是这样吧 开头直接说选择 quit job 而在家办公是不明智的。之后分述理由 : 给出的理由是 (1) 在家办公容易受 neighbor 和 phone call 影响, 经常 avoid working (2) 没有计划, 不会上心 (3) 与外隔绝, 不利于职业发展。最后一句总结 (by [lr116020142](#))

参考思路 :

- 1) false causal relationship: no correlation
- 2) gratuitous assumptions no evidence
- 3) Either or choice

参考思路 : (by [贤小哲](#))

- 1) insufficient sample 文章没有足够的例子或数据来证明在家工作就一定会受到邻居的打扰, 举一些反例, 比如有些人住在郊区, 人少环境安静更不易被打扰啊, 或者说你选择在家工作, 而邻居都在办公室工作, 那他很怎么打扰你呢? (反正就是说文章没有给出足够证据能排除这些反例的存在吧~)
- 2) casual oversimplification. 文章说在家工作安逸会导致人变懒惰。这因果关系错了。比如有的人在家工作, 正是因为安逸的环境才工作更 efficient 相反你如果在有些办公室工作, 空间小, 人多, 没效率, 或者因为有 colleagues 在, 自己更懒惰, 因为想着同事可以做啊~
- 3) gratuitous assumption. 文章可能存在的假设是在家工作与人交流的途径少了 (所以才影响社交)。但是这假设错了。比如现在科技这么发达, facebook factime twitter 神马的, 不都是与人交流的途径嘛, 怎么可能影响社交呢~~

构筑提供的攻击点 : (by [fightingcctt](#))

- 1) 虽然在家办公有各种 distraction, 但不能假设这些 distraction 一定会降低在家工作的人的效率, 另外, 即使在办公室工作, 也可能有各种各样的 distraction。
- 2) 在家办公不一定导致 isolated, 现在通讯技术越来越发达, 有很多可以替代面对面沟通的方法, 沟通也会很顺畅。
- 3) 即使没有 set schedule, 也不能说明在家工作的人一定会 avoid work, 因为这些人可能是自我驱动、严格自律或目标导向的。
- 4) 在家工作跟是否一定没有 great earning 没有必然的关系, 很多自己创业在家工作的人, 也很富有。
- 5) 总之攻击点还是比较好找的, 我写了很长, 大概 400 多个字吧。

构筑提供的思路 : (by [有梦想的金刚琪](#))

- 1) 无因果联系。作者给出的两个理由与是否挣钱多没有关系，不能说明办公室工作的人一定挣钱多
- 2) 时地全等问题。现在是这样的情况不代表 in the long run 也是这样的，说不定以后在家工作的人开个淘宝店啥的可赚钱了
- 3) other factors,影响是否挣钱的因素很多，在公司工作的人也不一定效率高，他们上班也会被其他事情打扰

04. 会计软件 (SmartPro) (2 次)

【本月寂静】

坐稳是软件的 advanced features 从而提升销量。(by [flag 不倒的 mars](#))

有一个做 Accounting Software 的公司，她们的产品在 professionals 中的销量遥遥领先，但是在 personal accounting software，即针对 nonprofessionals 的软件领域中销量却被其它竞争者超越了。于是这个公司的人就做了调查，调查对象是 professionals，她们就说之所以选择这个公司的产品是因为它们有 sophisticated advanced features。于是这个公司就觉得若想要提高 personal accounting software 的销量，就需要在 personal accounting software 中加入 advanced features (by [HJYYY](#))

【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 memorandum 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 不一定会被 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。

05. 手机公司提前购买贵金属原料

【本月寂静】

一个手机公司的 annual report：他们现在用很多很贵的金属造手机，但之前数据显示这些金属的价格很不稳定。他们觉得只会手机部门还要扩大，所以他们决定要马上买入大批金属，锁定 future profits。

(by [Basket1010](#))

【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

构筑提供的思路: (by [块块快跑](#))

- 1) 价格既然涨涨跌跌, 现在价格不一定就是最合理的大量采购的价格->不一定 save cost
- 2) 科技进步, 材料可能会变化或者用量减少 ->大量囤积材料不仅不一定 save cost, 反而会增加仓储费用
- 3) 对于未来需求的预判缺乏可靠的数据和消息来源
- 4) 影响 profit 的因素很多, 仅仅靠提前采购大量原材料无法确保长期高 profit

构筑提供的思路: (by [Clivexxxx](#))

- 1) 这些材料价格贵, 但不等价于它们在生产成本中占比就高 ;
- 2) 时地全等的错误。现在生产线的材料不等于未来需求, 材料可能也会变化。

06. 软件临时工 (temporary labor)

【本月寂静】

某公司最近利润不行, 作者建议向龙头企业学习把长期工全都换成临时工, 因为他们工资低不用给 bonus (不是原词) 能立刻用还做得一样好。作者建议立刻换掉 25% 的员工, 这个举动可以导致短期的利润升高和有利于长期的规划。 (by [Dumbledore.](#))

【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 [MMMMichelle0630](#))

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

构筑提供的思路：(by [臭老蚊](#))

- 1) rest on a fault analogy of auto industry with software design industry

- 2) gratuitous assumption that switching to the temporary labor force will decrease the salary expense and increase the profit. For example, the extra training expense, also the product quality effected, so the sales volume decreased.

构筑提供的思路：(by [璇姐姐](#))

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

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。

07. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

坐稳我记得是 有一个人 在某个大学城 开了一家 三明治餐厅 生意很火爆 因此他打算开三家分店 同时 promote 他的 employees 那些在之前在他底下干活的 到分店当经理 结论是：他认为他的利润会 triple (by [BH0318](#))

【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 GhostaNdorp)

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 [qifannnnnnn](#))

- 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。

08. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor) (3 次)

【本月寂静】

意思是一个汽车公司 A 的 CEO 给董事会的信里说要打入海外市场所以建议收购某国 D 一个快破产的公司 B 因为那个国家 D 人口正在增长 收购之后计划把那个公司 B 现有的生产线给换成产他们 A 公司的明星产品 (by [胡椒姐](#))

构筑提供的思路: (by [胡椒姐](#))

- 1) 仅因为国家 D 人口增长就选择进入那个市场不理智 需要分析那个国家的各个情况综合决定
- 2) 没说为什么公司 B 快要破产了就收购人家 不令人信服 要知道那个公司为啥不行 值不值得收
- 3) 不分青红皂白就把人家生产线换了 A 公司的产品在自己国家卖的好也不意味着在新国家也 ok 得 全面分析 competition, customer, 等等因素再决定

有一个北美公司 Fleet Motors 响应股东们的期盼走向世界, 所以要到 Galaxia 国去扩大市场。Galaxia 的人口一直在增长, 所以有一个足够的 marketing base. 他们要买下该国破产的 Futura Motors, 把营销人员和管理人员换成自己人, 把生产线换掉, 但是保留大部分原来的员工。这样操作之后就能提升 profits。请你批判一下他的 argumentation。 (by [Nadiahasgrit](#))

一个 FM 公司, 汽车制造商, 在北美市场很强。为了打开国际市场且扩大生产规模, 管理层告诉股东的方案是收购一个位于 G 国的汽车制造商 FA, FA 应该是经营不善破产但没有讲具体原因, 管理层觉得 FA 值得收购的原因是 G 国人口持续增长。管理层说, 收购 FA 之后, 将 FA 生产线完全替换掉, 生产 FM 本公司最畅销的型号, 且把 FA 管理层全部替换掉让 FM 的人来进行管理。 (by [SimonaLee](#))

【考古】

The following is a proposal the CEO of Fleet Motors sent to the stakeholders:

"We should consider international expansion to increase profits and productivity. To do this, we will acquire a failing company called Futura Motors in the country Galaxia. In doing this we help to save Futura and also enter the market of this country. We will discontinue Futura's current auto lines and replace them with our bestselling models in the North American market. To make the corporate transition, we will keep Futura's most workforce but fire the entire marketing and management team."

The CEO of Fleet automobile company writes to shareholders: Many of our shareholders show a strong preference for our expansion of the international market and capacity. In order to achieve this goal, we will acquire a failing company, Futura Motors in the country Galaxia. Since the rapidly increasing population in Galaxia will be the promising customer base for our company, saving Futura Motors will help us enter that country's market where we did not enter. We will change Futura Motors production lines to the same as Fleet Automobile's which made Fleet Automobile the lead in the industry. And we will keep most of current workforce in Futura Motors, and change their marketing and management teams to our best employees. (by [Mia2018](#))

参考思路

1. 无端假设：“人口增加所以客户群大”但是此国的人口增长并不代表这些增加的人口就是潜在客户，所以假设错误。
2. 另有他因：潜在客户群规模并不是决定汽车销量的唯一标准。而产品种类，客户喜好和产品价格都可以成为决定销量的因素。
3. 无端假设：F 场的生产工人技术不熟练，产品质量不好，保留 work force，无法生产出同与 Fleet Motors 在北美同样质量的汽车；
4. faulty analogy: differences between North America and Galaxia market，北美型号不一定可以被接受
5. gratuitous assumption: product and management team can suit the new country well; best employees may not be familiar with local market.

构筑提供的攻击点：(by [LaPetiteRachel](#))

- 1) 就算全部换成 fleet 公司的 line 也不一定畅销。不畅销就不能实现 fleet motor 的 goal。
- 2) 这个在北美受欢迎的 model 不一定适用于 galaxia 地区，也许两地区天气和气候不太一样。
- 3) 大量裁员会导致 galaxia 的失业率大大增加，从而引发 local government 的不满，不利于 fleet motor 的海外扩展。

构筑提供的思路：(by [白菜菠菜](#))

- 1) 无端假设：认为在北美卖的好的产品 G 国也一定买的好，但是其实公司根本不了解这个国家的经济，市场等等
- 2) 无因果、考虑其他原因：FleetXX 公司最厉害的员工不一定能在 Futura Autos 公司发挥出他们的优势，他们可能没有原来的员工那么了解这个公司的产品和运作，还有消费者，很有可能在他们的管理下，做出有损 F 公司的决策。
- 3) 不是一定要收购 F 公司才能达到股东发展国际市场的目标，还可以采用其他方法。

构筑提供的思路：(by [vickychi0913](#))

- 1) 无根据假设，FM 失败完全是由于 models 失败，还可能是公司腐败。欺诈，失去信誉，或者是 Galaxies 这个国家不流行这个产品
- 2) 保留原有生产线未必能提高生产效率，因为有可能生产线工人也存在问题
- 3) 未必 merge 能获取大量客户，以来失败企业未必有很多客户，二来客户粘性可能不够，merge 有可能是坏消息产生市场恐慌，人们为了减少不确定性不再使用 FM 产品。

构筑提供的思路：(by [探宝鼠](#))

- 1) 国家不同，自家的 model 不一定在另一个国家适用。
- 2) 破产的公司失败的原因可能是因为那个国家竞争力太强，而不是自己的生产线不行，可能是管理等问题。换了新的生产线未必可行。
- 3) 自家厉害的员工去新的公司当管理者，原公司的员工未必能适应他们的管理方法，可能会跳槽，影响到公司运转。

构筑提供的思路：(by [MAVISCHAN1122](#))

- 1) 没有做过调查，不能就认为能吸纳大量客户。
- 2) 时地全等，在北美成功不一定在 G 成功。
- 3) 员工和营销策略可能只是在本地行得通，在 G 可未必行得通。

构筑提供的思路：(by [astronnavtes](#))

- 1) 提出意见的股东只是小部分，很多满意现况的不会提意见。在重大商业决定之前应该知会所有股东，统计意见，不然人家不高兴了可能会抛售股票导致股价下跌。
- 2) 开拓别的国家市场的成本。需要了解进出口政策，税率，是否需要商业执照等。
- 3) FA 失败的原因不止手机型号，也许 marketing，售后服务不好，或是当地市场很多竞争者。
- 4) 接下来十年的 trend 谁都说不好。

09. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car) (2 次)

【本月寂静】

油价骤升 所以一个专门做 SUV 的公司要把大部分产品线换成 fuel efficient 混合电力车 (by [echooo](#))

一个 SUV 工厂的经理在董事会上汇报说，过去几个月汽油涨了，汽车消费量跌了。消费者更倾向于买小的紧凑型的车 (因为省油)。天然气的价格一直很稳定，但是最近天然气的价格波动也非常大，导致消费者连小型的车也不买了。所以，为了我们明年的销售额，我们明年应该大量生产混电车。(by [Alan30](#))

【考古】

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

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

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

V4：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) 题中对顾客的概括（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)

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

【本月寂静】

坐稳是说：作者的 motel 提供很多服务，类似于内线电话，morning call，早餐这种，这些都包含在房费里，一并花钱。但是他发现附近的另外一个 luxurious 的叫做 Ambassador Inn 的酒店他们虽然提供这些服务，但是是单独付费的，不包含在房费里。Ambassador Inn 的生意很好，作者认为要 follow 他们的 policy,这样他们的生意也就会变好 (by [caszdy](#))

【考古】

V1 : Restaway Motel 的 manager 发表了一个东东 :

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

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

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

V4 : 一个叫 Restaway 的 motel 的 manager 说 : 我们 motel 会提供一些 complimentary 的 services, such as Internet 还有什么的, 这些服务不会收额外费用, 但是我们通常都会把他们加在房费里, 所以那些不用这些 service 的客人也要付这些钱。相比之下, 在我们城市中的另一家酒店叫 Amssabador Inn 的, 他们把这些 service 作为额外的收费只 charge 那些用了的客人, 所以那些不用的客人就 need not to share the charges. 虽然他们对这些服务收费很高, 但是很可能他们比我们生意做得好的原因就是因为他们会给那些不用这些服务的客人 provide great deals. 所以为了 attract more customer and increase profit margin, 我们也应该学习他们的政策把这些 service 从房费中 separate 出去。 (by [peipeipei123](#))

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

参考思路

- 1) 无效类比 : A, M 客户群体不同, 相同的策略不适合使用。
- 2) 影响因素 : Inn 赢利不一定是因为不提供那些免费项目, 有可能是其他因素, 比如高房费。
- 3) 这种方法不能就保证带来更好的效益, 比如要住 motel 的顾客是刚性需求, 价格降低无法吸引更多的入住人数, 这样低房价的计划反而是 motel 效益受损。

- 4) 选择入住 Ambassador Inn 的人可能本身就倾向于去使用那些设施，所以即使分开服务费，也能收到钱，但是住 motel 的人为了省房费可能就真的不去了，这样的损失可能都超过入住人数提高带来的利润。

构筑提供的思路：(by [S 爱喝酸奶](#))

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

构筑提供的思路：(by [yangyi920629](#))

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

构筑提供的思路：(by [lilyzhaoe](#))

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

构筑提供的思路：(by [fredrookie](#))

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

构筑提供的思路：(by [kim 汎](#))

- 1) motel 和 luxurious hotel 是不同类型的酒店 不能一概而论
- 2) 减少 cost attract customers 的方法又不止那一个 还有其他员工服务质量 房间是否整洁啊之类的
- 3) 只有 luxurious hotel 一个例子太单薄 不知道其他酒店是否成功 而且收费还可能得到反效果 减少 customers

构筑提供的思路：(by [gululu299](#))

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

构筑提供的思路：(by [Ariaxn](#))

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

构筑提供的思路：(by [Ann SUN](#))

- 1) 无充分举证的 claim 证明客户不使用这些 service 以及 cost 如何增高
- 2) 取消额外服务会流失客户于是减少 sales 客户选择他们的 motel 说不定正是因为有这些 features 即使不一定会使用
- 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

11. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)

【本月寂静】

C 公司在成立 5 年间凭借其深受年轻人喜爱追捧的牛仔裤、衣服等获得了成功。C 公司有自己的生产线，但销售都是通过各个 retail 渠道销售的，现在 C 打算建立自己的直销渠道，在各个 shopping mall 共建立 125 家 retailstore。而且，C 公司的 CEO 是一个 formerrocking star，曾经发行过唱片的那种。因此

呼吁大家赶紧买 C 公司的股票，因为他们有 hot product、寻求 expansion 的 aggressive management team，还有 star power，将 ensure 这家年轻的公司未来的成功。(by [helloonki](#))

【考古】

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

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

V2：一段来自 Crowd's Head Clothes 公司的 finance department 的人写的有关吸引 investment 的话：Crowd's Head Clothes 是一个很好的衣服品牌，拥有自己生产 t-shirt, jeans 等，是 latest hot trend in the youth apparel，之前 5 年在各大 retail outlets 销量一直节节攀升。于是公司管理层决定扩大发展，在几年内要开 125 家 own retail store in shopping mall。分析认为这个计划会给公司带来更多收入，推荐你们现在买这家公司的股票。这个公司好还因为它的 CEO 是一个 rock star with many hit records, 有 name recognition and star power, 该 CEO 的 recognition and fame will ensure the success of this rising company. (by [jiangqz](#))

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

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

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

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

V7：作文是讲一家做衣服的公司最近特别火，衣服卖得很好，并且过去一直是通过 retail store 卖的。然后现在想自建销售渠道，建 125 个 store。然后有一个基金经理就建议他的客人赶紧买这家公司的股

票，不仅仅因为衣服的 hot trend, good management, 还有就是这家 CEO 的 recognition。他说 CEO 的 recognition 会保证这家公司的 success。 (by [xixi1123](#))

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

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

V10：一家新兴服装公司貌似叫 Crew Head，产品热销。现在 Crew Head 决定拓展业务，从本来在 retail outlet 卖衣服到现在开自己的 retail store。有家投资公司的 financial analyst 于是向公司建议，他们应该让顾客马上买 Crew Head 的股票，因为他觉得这家服装 its products are hot and the management team has been aggressively pursuing expansion。并且服装公司的 CEO 是摇滚明星，他的名声也能为 this rising successful clothing company 带来好处。 [英文的内容是原文的] (by [前来围观](#))

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

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

参考思路：(by [大卫游世界](#))

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

构筑提供的思路：(by [Monkey1992](#))

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

构筑提供的思路：(by [钱宝](#))

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

构筑提供的思路: (by [钱宝](#))

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

构筑提供的思路: (by [MMMinka](#))

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

构筑提供的思路: (by [木子叶](#))

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

构筑提供的思路: (by [miss 蘑菇](#))

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

构筑提供的思路: (by [detective 风](#))

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

构筑提供的思路: (by [leeg](#))

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

构筑提供的思路：(by [xixi1123](#))

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

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

- 1) 小肯定一下，准备大搞特搞开新店是好事，但是呢，我们又不是傻缺，随便就买你的股票啊，因为（小点）：
 - a. 之前你们是纯制造商没经验，一下搞这么多新店，operation, 建团队，物流仓库，店面内的销售团队，你都得新搞，没经验你怎么保证你带来利润啊，毕竟财报看的是利润。
 - b. 搞了自己的店，你还指望 outlets 渠道给你好好干？人家不傻，和你自己开前厂后店竞争，你们自己的成本比卖给他们的价低。所以，非常可能 outlets 会转向其他合作商户，这样你们自己销售线就有风险了。
 - c. 好了，开新店好啊，但你要打广告啊，这可是计入成本的。
- 2) 在肯定一下，你们的产品是火爆，但，我也有疑问（小点）
 - a. 扩张带来用户购买行为变化，比如那些喜欢有自己 uniqueness 的用户看产品烂大街了，不稀罕买了
 - b. 开这么多点，产品线要充裕一下，你能保证新的设计是受众追捧的吗
 - c. 你以前产品火爆，等于未来产品持续火爆吗（老梗），地球再转，世界再变，举例诺基亚，没有改产品，死翘翘
- 3) 肯定一下 CEO 拉风，但实力还要考证，因为（小点，前面两点发挥的，第三小点紧扣文章的弱点）
 - a. 投资者第一反应是跨界人能不能管好公司啊，制定好策略吗
 - b. 他之前成功的摇滚歌手生涯的经验能转移到新领域吗
 - c. 要带粉不是那么容易的，人家那么老，你带的动吗，就算带动了，你现在这批货人家只能买给儿女穿。

构筑提供的思路：(by [烤章鱼](#))

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

构筑提供的思路：(by [RachZ28](#))

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

构筑提供的思路：(by [yayaya760](#))

- 1) 时地全等：前五年增长不代表将来

- 2) Risk 和 cost-effect analysis : 没考虑到开 125 家店的 risk 很大, 资产流动性会减小, 而且可能入不敷出。
- 3) 无端假设 : star 一定会 attract more customers 吗 ?

构筑提供的思路 : (by [shuzijun](#))

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

构筑提供的思路 : (by [五爷马子鸭](#))

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

构筑提供的思路 :

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

12. 盖楼出租 (2 次)

【本月寂静】

作文是说某个城市的 rental rate 近十年每年都涨了 4%, occupancy rate 稳定在 92%, 一个建筑公司的 CEO 写信给 CFO 说明年要投资两个 apartment building, 因为这两个 rate 所以肯定能赚钱。(by [sallylan14](#))

坐稳讲了一个房地产因为 occupation rate 92%, number of rent 增长 4%. 所以感觉市场特别好, 公司打算扩张。(by [逛街的乌龟](#))

【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 unually 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), 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 players, and incumbents with large market share might launch price war to defend their share.
- 2) 2 是没有具体的 business 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项目也是同样的价格, 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.

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

【本月寂静】

坐稳：说是一个 I 的公司推出了 self-training programs, 就用 brochure 打广告, 说公司自己 training 员工很浪费时间啊, 是一种 lost of productivity。然后就说自己这个 programs 有啥好处, 比如让员工的 training 更加 efficient 之类的, 可以帮助公司 reduce costs 和 increase profitability。(by [kkkkkaren](#))

【考古】

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

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

参考思路

1. 错误假设：Online self-training 的有效性。网络课程不一定能使员工很快适应新的工作, 还要考虑培训的课程对不对口, 能不能满足企业的需求, 员工的学习情况等。

2. Online self-training 需要的时间可能远远大于由老员工直接培训的时间，增加新员工花在培训中的时间成本。
3. 错误假设，老员工辅导新员工就一定没效率吗，老员工培训可以额外培养感情，促进交流。手把手教。老员工培训可以帮助新员工更快融入企业，这点 online self-training 无法做到；
4. Cost 方面虽然课程价格远少于老员工教新人浪费的利润，但是，一个老员工可以同时带很多的新人，可是这些课程是一人一人的，无法确定 cost 谁大谁小，不一定会利润增加。

构筑提供的思路：(by [攻克语法](#))

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

构筑提供的思路：(by [cherhh](#))

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

构筑提供的攻击点：(by [Celia-x](#))

- 1) gratuitous assumption：培训是一种时间的浪费，会给企业带来效益和利润的损失。【比如：很多大企业企业有自己外聘的专业培训老师，或者下设了专门的培训部门，完全不会因为培训影响正常的经营。现在很多企业都向技术导向型发展，很多企业已经有能力自己开发培训软件，开发成功的话就大量节约人力成本了，也很高效】
- 2) 也是 assumption：用了这个公司的软件就一定能还你一个倍儿优秀的员工？开什么玩笑。。【The author obviously omits some other factors which could reduce the training efficiency: For instance, 对着电脑屏幕的长时间学习往往效率很低，online 学习没有 supervisor 的监督很多人松懈根本学不到什么】我脑洞有点大大家随意参考就好。。

构筑提供的思路：(by [Min.F](#))

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

构筑提供的思路：

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

构筑提供的思路：(by [苏燧](#))

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

构筑提供的思路：(by [shadfaith](#))

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

构筑提供的思路：(by [fighting 阿影](#))

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

构筑提供的思路：(by [rachel1026](#))

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

构筑提供的思路：

- 1) 不当假设：①文章没有写出它和传统培训方式的时间对比, 所以未必可能更有效率, 可能原本的新员工 7 天可以出师, 这个软件要先学 3 天怎么操作, 然后 5 天出师, 这样反而耽误了时间。②它假设了这家公司是在用老雇员带新雇员的方式进行培训, 但是实际上可能是请外面的专业人员来培训, 并不会浪费老员工的时间
- 2) 他因干扰：提高效率未必导致收入提高, 收入是由多种因素共同影响的
- 3) 就算提高效率后可以增加收入, 通篇没有提到软件的成本问题, 所以购买软件后可能会因为软件成本过高, 导致盈利反而下跌的情况
- 4) 建议：在广告里将传统方式和这个软件培训从效率和成本两方面的对比写出来, 这样可以更加有说服力

构筑提供的思路：(by [静静刘](#))

- 1) 1 错误假设。老员工可以在 training 的过程中更加熟悉技能, 不会 loss productive.
- 2) 2.因果关系, 用 online training 的软件不一定就会让新员工在公司里做很多的贡献。
- 3) 3.另有他因, online training software 可以减少公司 cost?公司成本还有别的因素需要考虑。

构筑提供的思路：(by [五爷马子鸭](#))

- 1) online training 不能保证时间更短
- 2) online training 不能保证质量更好
- 3) online training 不能保证 cost 更低

14. 摩托车公司更换广告渠道

【本月寂静】

一个摩托公司在网上打广告，对一个网站的用户做了调查，用户他们看到广告不会买东西；后来又在广播电视上打广告，当年销售就涨了 15%；所以他们不继续打网站广告了，为了提高收益，把广告预算全部投到电视广播上 (by [ruru 冲鸭](#))

【考古】

V1 : Metro Motorcycle Company 的 market researcher 向公司管理层 (好像是 director of the designing department 也不是 advertising department) 提出建议 :

“Metro Motorcycle 在 social network website 上面投放的广告没有效果 (has no effect on sales) , 因为根据一个 survey (没说时间和做调查的是谁) , 90% of the respondents 表示 they had never bought any specific products after watching ads on social network website。作者接着说 advertising through television and radio yield far more sales。去年在 television and radio 上投广告以后, sales of motorcycle rose 15% in the city。所以该 market researcher suggests: in order to make the marketing project more profitable, the company discontinue advertising on social network and spend all ads budget on television and radio ads instead, ” (by [icemelon](#))

V2 : A memorandum from a marketing researcher of Metro Motorcycles:

The advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A customer survey shows that 90% of the participants said they never purchase the product because of the advertisements on the social networking website. In a year, after the company implemented the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. Therefore, the company should put all the advertisement budget on TV and radio ads, instead of on social networking website. (by [Chelsea18](#))

V3 : 一个摩托车公司的 marketing research analyst 说 : the advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A customer survey from one social media websites, 90% of the survey answered said they never purchase the product shown on the website (意思就是他们根本不买或者根本和他们不相关) . In a year, after the company implement the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. So, the company should put all the advertisement budget on TV and radio ads, instead of on social media website... 大概就是这样. (by [H.Qi](#))

V4 : 一家公司认为 online ads 没有 television ads and radio ads 有效 (effective) 。因为他们做了一个 survey, 90%的 website users 表示他们不会因为网站上有某个产品的广告而去买这个产品。过去一年里, 这家公司的 online ads 的销售额比 TV 和 radio ads 的销售额少。为了提高利润, 这家公司决定 discontinue online ads, increase the investment in TV and radio ads。 (by [Shinny2015](#))

V5 : 一个 marketing research analyst 给 motorcycle company 的 head of advertisement department 的 memo 里说 : 我们的 social media website advertising 完全没有起到计划中的作用。从一个 social media website 数据显示 90% survey from the site 说广告没有促使他们去买这个公司的 motorcycle。同时, 我们去年在 television 和 radio 上投放了广告, 今年的 sales 增长了 15%。所以, 我们应该放弃 social media 广告的 budget, 把资金投入 to television+radio 的广告中。 (by [MichelleHY](#))

Metro Motorcycles change advertisement plan: A article from a researcher of Metro Motorcycles to the head of the marketing department:^[SEP]The advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A user survey shows that 90% of the participants said they never purchase the product because of the advertisements on the social networking website. On the contrary, TV and radio advertisements have better effects. In a year , after the company implemented the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. Therefore, in order to increase company advertisement profitability, the

company should stop spend money on internet advertisement and put all the advertisement budget on TV and radio ads instead . Q: please evaluate the article and the researcher's plan. (by [sophie2018](#))

参考思路

1. 错误取样：a) 样本选取不够，只有一个； b) 样本不一定具有代表性，未必代表整个 social media 的 group；
2. 其他因素：a) 可能整个 industry 在那一年因为一些明星效应或者其它原因导致了 industry 的增长，不一定是因为 TV 广告导致了公司的业绩增长；
3. 情况变化：未必广告在 TV 和网站是互斥的，没证明其它方案没这个方案好，也许一半一半可以达到更好的效果，而不是单一投资广告在一个领域。

构筑提供的思路：(by [icemelon](#))

- 1) survey 的样本不具代表性。可能 respondents 都是穷学生，经常上社交网站又买不起摩托车这种贵产品。如果公司把广告投放在白领阶层常上的 SNS 上，销量可能会有明显提升。
- 2) oversimplified causal relation. 15% 的销量上涨不一定是因为电视广播广告，可能是因为去年一直在搞促销，大家就都来买。基于的假设：transfer budget to television and radio ads 以后销量会继续上涨。如果移了广告费，今年销量又没涨，公司就方了。。
- 3) 在得出最后结论之前，researcher 需要做 benenefit-cost analysis. 也许电视广播广告费很贵，比 social network 广告贵三倍，但是并不能带来相应的销量增长，这种情况就可能赔钱。
- 4) 原文说销量在城市上涨了 15%，不代表全国销量都上涨 15%，可能 nationwide 销量是下降的，这种情况下不能说电视广播广告起到积极作用。
- 5) 没有证据表明双管齐下不会达到更好的效果。
- 6) 撤掉 SNS 广告有潜在危害，可能没办法吸引一部分潜在客户了。

构筑提供的思路：(by [gy 小蜜](#))

- 1) 只在一个网站上 survey sample 太小。不具有代表性
- 2) sales 增长可能有别的原因 在电视广告播出后可能只是巧合
- 3) 不一定更 profitable 因为广告费用可能会增加很多

构筑的攻击点：(by [soul shadow](#))

- 1) 百分之十的销售增加并不一定来自于广告，很可能是其他原因导致的比如提高了车子的技术
- 2) 以前人们不在意 social network 不代表以后不在意
- 3) 调查可能有误

构筑提供的思路：(by [鲸 0505](#))

- 1) 样本不全
- 2) 相关 ≠ 因果，可能第三因素导致 sales
- 3) 有第三方案，结合网站和电视广告

构筑提供的思路：(by [penghui zhang](#))

- 1) small sample size cannot represent all the samples in the pool.
- 2) sales 的增加和电视广播的广告没有任何 causal relationship，也许是巧合。就算有因果关系，那么也有别的因素可以影响 sales 的上升，不止广告一条路。

- 3) profit= sales- cost. 销售上升不等于 profit 增加, 也许 sales 的增加不能 cover 成本的 shift, 结果还是没钱赚。

构筑提供的思路: (by [vickydomi](#))

- 1) 调查不具有说服力
- 2) 导致销量增长的因素有很多, 并不一定只是因为投放电视 radio 广告
- 3) bad plan, 转移 budget 投放广告并不一定能导致销量增长, 可能 television 广告已经饱和。而且可能有副作用: 太多广告还可能引起消费者的反感

构筑提供的思路: (by [Zoe-IESE](#))

- 1) Sample scope, respondent
- 2) Casual relation between advertisement on TV and profits. Insufficientinfor. To prove close relation sales growth and TV advertisement
- 3) ROI. Many factors decides the profitable marketingcampaign

构筑提供的思路: (by [Ronß](#))

- 1) 调查不充分。一个网站不代表所有消费者。
- 2) 类比错误。M 城情况不代表整个市场。
- 3) 时间外推。即使 M 成代表整个市场, 即使 M 城成功了。也不代表未来会成功。

构筑提供的思路: (by [sophie2018](#))

- 1) dubious survey : perhaps responders are not typical/ target buyers of Metro Motorcycles;
- 2) false assumption: good sales in Metro city may caused by huge discount in that season;
- 3) Cost-benefit analysis should be preformed here : what if the cost of TV and Radio is prohibitive and can not balance the gains?
- 4) Unpredictable future: there are many factors may stop the company increase profits even ads are well channeled. what if more competition? suppliers goes wrong? machine broke down?

构筑提供的思路: (by [luckyfanta](#))

- 1) 通过样本代表性
- 2) 因果关系
- 3) 未来时间关系来写就行

构筑提供的思路: (by [庄晓曼](#))

- 1) 可能是别的原因导致 sales increase
- 2) 会不会三个一起投资效果更好
- 3) 作者理所当然认为 sales 增长 profit 就会增长

构筑提供的思路: (by [3180035155](#))

- 1) survey 的可靠性 (没有讲调查人数, 范围等等)
- 2) 利润不止和 sales 有关 (成本高的话会亏)
- 3) 两种方法不一定可比 (有点牵强, 我写的没有证据显示这两种方法可比, 可能有的人看互联网, 有的看电视, 基数和影响都不一样)

15. 再生能源 (renewable energy) (2 次)

【本月寂静】

作文是：Blastcom 从 mining technology 转去 renewable technology 保证 profit (by [TracyXi](#))

某 B mining 公司，近来业绩不好。看到一些新能源公司风生水起，决定雇一堆科学家，来打进新能源行业。认为这样公司一定会有好转，股票也永远不会跌了 (by [patlin888](#))

【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 [CathyZhang1230](#))

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 [qiu hao871227](#))

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

构筑提供的思路: (by [Missing](#))

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

构筑提供的思路: (by [虔什么](#))

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

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

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

构筑提供的思路: (by [小鱼你可以](#))

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

构筑提供的思路: (by [chrisewang1987](#))

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

构筑提供的思路: (by [AthenaF](#))

- 1) 去年对采矿技术的降低不代表永久降低, 如果采矿技术的研发是公司主营业务, 对公司的利润影响很大;
- 2) 已经有一些公司在这方面取得了成功, 现在这些公司可能垄断市场, 没有 market share 了, new entry 也很难活下去;

- 3) 研发需要时间, 既然可再生能源技术使得挖矿技术的需求被降低, 那么会不会有新能源导致可再生能源技术的需求也降低。

构筑提供的思路: (by [IvyZZZ](#))

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

构筑提供的思路: (by [QUggie](#))

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

构筑提供的思路: (by [MrsRabbit](#))

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

构筑提供的思路: (by [亚历山大王子](#))

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

构筑提供的思路: (by [Reallen](#))

1. 类比错误 (不知道对不对), Blastcom 不一定像别的公司主要依靠 mining technology
2. 转变投入的成本可能大于收益
3. 将来不可测

构筑思路: (by [做人要优雅](#))

- 1) 错误类比 -- BB 和龙头比, 没经验。
- 2) 他因: 还有其他 cost 会削弱推断。
- 3) 时地: 未来 renewable energy industry 不一定会继续 boom。

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

16. 公交涨价 (bus fare) (2 次)

【本月寂静】

坐稳就是公交线路那个，作者想要所有的公交线路票价都上涨 (by [Oriana](#))

说公交系统维持一些没啥收入的偏远路段，花钱还不讨好，于是减少了很多这种线路，但这种线路的减少显然损害了公民的福祉，所以公交系统应该收更多的钱，并且坚持维持这些路段 (by [ssgodown](#))

【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 [痞子大哥樾择](#))

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 [gmat_score_high](#))

- 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 private car
- 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。

17. 小镇报纸 (small-town newspaper)

【本月寂静】

杂志销量不好要减少广告费和订阅率，因为别人做了成功的吸引到读者了，还有多出来的利润可以去 marketing (by [jessie-xie](#))

【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, increase 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介来得到信息, 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 Bundon 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

18. 投资房产

【本月寂静】

文里说现在是买房的最好时机，因为过去五年的房价都在上涨，national stock market 的 stock price 一直下跌，城市里的居民不应该投资股票，应该把钱全部都拿去买房 (by [Lavender_H](#))

【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 TT
- 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。

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

【本月寂静】

坐稳是一个公司的 manager 发现在 C 地的工厂用一美元的 cost 可以生产 10 个 db 零件，别的工厂都只能生产不到 7 个 db 零件每美元。所以他想把所有的 db 生产都挪到 C 地工厂，把所有其它零件生产都挪到别的工厂，来达到伟大的 goal：降低 overall production cost，因为降低 overall production cost 只能通过降低生产每一个 part 的 cost。 (by [SMARTYSTORM](#))

【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更好，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, 一不小心暴露出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)

20. 学徒项目 (apprentice program) (2 次)

【本月寂静】

一个 tire manufacturing company 的 HR Director 说: cost of training new employees 太贵了。有一家公司 the Fun Toy Company 有一个策略是 Apprentice Program, 就是给 senior bonus 让他们来带新员工,

apprentice 能 learn patterns set by senior employees, 这种方法既 less expensive 又 time-consuming。最后说我们也应该 imitate。 (by [felicity_syy](#))

awa 轮胎公司经济给 CEO 写信说为了减少员工培训资费 应该学习 fun toy 公司：给 senior employees bonus 来让他们自愿带新人 通过观察学习让新人熟悉流程 (by [Chlo1](#))

【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 apprentice program, 就是要公司内的一些 senior employee 做志愿者, 让 apprentice 去 observe 这些 senior employee 的日常工作之类的, 然后并从中学习；3.所以, E 公司也应该学习 Fun Toys 的 cost - saving model, 从而减少 cost。 (by [小姪要高分](#))

V4：A human resource manager replied to the boss:

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

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

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

V6：Apprentice Training Program, 一家轮胎生产公司 (tire manufacturing company) 的 HR 总监 (Human Resources Director) 写给 CEO 的 memo 里说到, training program 太花钱花时间了, 而他发现一家玩具公司 (Fun Toys Company) 使用的 Apprentice Training Program 就不存在这个问题, 这个 program 是通过给老员工发放奖金来鼓励他们报名参加 program (pay salary bonus to senior employee volunteers), 指导新员工工作, 这样新员工就能习得老员工的工作方式和习惯, 而公司不用办花钱又花时间的培训 (not

expensive or time-consuming)。HRD 的结论是把玩具公司的培训模式模仿来 (imitate the training model), 就可以给公司省钱 (cost-saving)。 (by [bakersdozen](#))

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

V8 : A memo to CEO : Human 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。第三新员工会学会老员工的 bad habit, misoperation 什么的。第四新员工之间少 interaction, 会降低他们的学习效率, 因为一起学习话能让他们交流学习经验和遇到问题; 这种 reduce 还会让他们缺少 cooperation 的能力。

构筑提供的思路: (by [Corki](#))

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

构筑提供的思路: (by [Maple Han](#))

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

构筑提供的思路: (by [rt Lee](#))

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

构筑提供的思路: (by [Greenviewlouie](#))

- 1) 轮胎公司和玩具公司产品不同, 不可比;
- 2) 两个公司的员工构成也不同, 说不定轮胎公司没有那么多经验丰富的老同志;

- 3) 学徒模式不一定就更省钱，奖金发多了可能比请人培训更贵；4. 不能光看省钱，教出来的学徒素质如何对公司更重要

构筑提供的思路：(by [kuanwingyan](#))

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

构筑提供的思路：(by [大狗子学 GMAT](#))

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

21. 地铁载客 (ridership)

【本月寂静】

坐稳是一个地方的政府为了减少交通拥堵就实行了一个 two-part strategy, 然后他们就来改善两个 station 的状况, 一个 station 花了 30 million 的钱只提高了 15% 的 ridership, 一个 station 花的钱比 30m 少但是提高了 30% ridership. analyst 就说 budget 用在第二个 station 比一个 station more effective, 然后就得出结论, 以后建议把给第一个 station 的预算全部给第二个, 这样更能 achieve the goal (by [kaoshishunli](#))

【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 82nd. (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 [djia921](#))

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 [ztztztztztztztz](#))

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

22. 美食书店 (food for thought)

【本月寂静】

坐稳是一个叫 Food for Thought 的书店 (尤其卖厨艺类书) 本来一直营业得挺好的, 书店里可以喝点小酒, 看看人家做菜, 结果突然抽风要学人家连锁书店和网上书商的经验模式, 准备把销量最好的书打折卖了, 还取消店内做菜活动, manager 说这样一定可以增加营业额。 (by [Janet 很嗜睡](#))

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

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

V6 : the owner of the bookstore, Food for Thought, emailed to the manager: The profit of the bookstore has been stable since we began XXX and XXXX. Bookstore (店名叫 Food For Thought) 的 owner 写了一封邮件给他的 manager, 自从店里开始邀请 local 的 chef 来讲解和分享 cooking 书的分享, 并和专业的员工开了个 win & cheese bar, 店里的利润就很稳定。如果我们学习供应商 book chain 和 internet bookstore 那样, 把最好卖的书籍无利润地降价销售, 我们的利润一定会增长更多。我们将店里的 best selling books 大幅度降价, 同时停止邀请 chef 来做 illustration 以降低成本, 这样我们的店一定可以吸引更多的人来, 并达到提高利润的目的。(by [Kaaaa 出国](#))

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)

构筑提供的思路: (by [Kaaaa 出国](#))

- 1) 假设不应定成立 assumption: vendor book chain 和 internet bookstore 不一定有利润, 且利润率可能不如 bookstore 高。
- 2) bade on a false analogy, 即使有利润, 也不是来自降价的书籍, 比如 internet bookstore 主要收入可能是来自广告, 因为有大量的流量。
- 3) Food For Thought 可能最大的亮点就是 demonstration of the chief, 如果取消的话, 店里就没有人愿意来了, 利润也会下降。

23. 明星代言 (Alpha cologne)

【本月寂静】

某公司 CEO: 该公司在过去的几年的做过一次 advertising campaign, 那次营销请了某体育明星做代言人, 并且主要是针对中老年群体, 最后取得了很大的成功 (sales 提高)。现在这个 CEO 觉得中老年群里的销量已经又处于瓶颈了, 但是青少年市场还没开发, 他想要继续提高 sales, 它觉得 best way 是再做一个新的 advertising campaign: 转变 target market (从中老年人转到年轻了), 并聘请某知名童星当代言人, 这样, 他们公司这个产品的 sales 就会继续提高, 并且这个产品会在 everywhere 的青少年里将会都很流行。 (by [Carlszz](#))

【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, 就能够将消费者群体从保守的中老年人改成活泼的年轻人, 从而让这个产品的销量继续增长。(by [Syona](#))

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

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

V9 : 写作考的是, marketing director 给 ceo 的建议, 说公司的产品"Alpha congenes 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](#))

V11：讲的是有个公司的 executive 给 ceo 写信说，它们的产品因为参加了一个“alphaman 啥啥啥”的 campaign，在开始投放市场的 1-4 年销售年年增长，但是在最近两年 sales 都不怎么增长了；这个公司原来选的是著名的运动员当代言人，主要 focus middle aged and older men；这个 executive 就建议说公司应该选择用一个新代言人 c，c 是一个出名的 teen pop star 啥的，这样一定可以 attract stylish young men，把公司的主要客户群体由原来的 middle aged and older men 变成这些 younger men,增加公司的 revenue (by [子京](#))

参考思路

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

参考思路：(by [cyrann](#))

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

构筑提供的思路：(by [小泡 Filo](#))

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

构筑提供的思路：(by [xinnnyang](#))

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

构筑思路：(by [dokey960324](#))

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

构筑提供的思路: (by [tobbyqin](#))

- 1) youth 不一定有买这个产品的需要, 就算找了流行明星也不代表产品有人买。有可能公司的这个 algae cxx 的产品就是针对中老年人的产品
- 2) 影响销量的有可能是其他因素, 并不是因为代言人的问题, 比如说整体市场都不好, 其他竞争公司的销量也可能下降了。又或者是 sales 的 service 不够好, 或者四年后用户发现公司产品没什么作用决定不买了。换代言人也起不到作用
- 3) 就算产品没问题, 也针对所有年龄层, 但并没有证据表明这个 POP STAR 可以 lead to increased sales, 缺乏具体数据证明, 也是站不住脚的

构筑提供的思路: (by [塔罗](#))

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

构筑提供的思路: (by [最爱喝咖啡](#))

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

构筑提供的思路: (by [何 ship](#))

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

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

构筑提供的思路: (by [子京](#))

- 1) 用 c 这个人的 cost 可能大于 benefit (因为他 famous 啊所以要价应该不菲)
- 2) c 这个人是 teen star, 但是目标群体是 young men, 可能人家根本对代言人无感, 甚至可能抵制这个产品 (anti 粉啥的哈哈哈哈哈)
- 3) 即使 young men 愿意为了 c 买这个产品, 它们为产品花的钱也可能不如之前的 middle aged and older men customers 花的多, 因为后者的平均收入更高

24. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

补个坐稳，说一个商店主要顾客是有钱人，他们虽然销量增加但是 profit 在减少，因此他们决定 layoff employees, eliminate display products 来减少 cost，然后和一个咖啡店合作，因为咖啡店吸引的也是高端顾客所以他们决定会赚钱。(by [温泡椒](#))

【考古】

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

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

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

参考思路：

- 1) 错误因果：减少 expensive displays and free samples 和裁员不一定能达到 cut cost 的目的；display 吸引高端人群，而 free samples 有可能是带来大量客流；削减人员开支，裁员有可能导致服务不到位，产生更不好的效果；
- 2) 可疑调查：文中只说了 a recent survey，完全没提及 survey 的其他信息比如 sample size；
- 3) 无端假设：可能 Greentree 和 cafe 的 customer 就是同样一群人，cafe 的 customers 已经同时也是 Greentree 的了，和 cafe 合作不能增加 new customer；
- 4) 因果关系——忽略他因：最近业绩不好也许是因为有 Competitor，或者 market as a whole 不景气。所以减少成本不一定有利。

构筑提供的攻击点：(by [yvonne190](#))

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

构筑提供的思路 : (by [milkcowWang](#))

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

构筑提供的思路 : (by [容天逐梦](#))

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

构筑提供的思路 : (by [步生烟](#))

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

构筑提供的思路 : (by [dorisinblossom](#))

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

构筑提供的思路 : (by [膜法师攻克 GT](#))

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

构筑提供的思路 : (by [Yuriyam](#))

- 1) 调查可疑, 不知道那个 survey 从哪来的, 这个也可以写实地全等, 等 cafe 建起来之后不知道是不是这样
- 2) 他们雇佣人推销不一定会吸引 wealthy consumer, 如果他们的店本身就在贫民区 这些有钱人没理由专门来他们这里买东西
- 3) 他们 profit 下降的原因没有说明清楚就有了吸引 wealthy consumer 这个建议

构筑提供的思路 : (by [lululara](#))

- 1) 有可能 GG 的 each store 员工有几百几千人, 减少 10 个人无法有效降低成本;

- 2) GG 公司的核心业务就是为有钱人提供奢侈品和服务的，如果减少 luxury 产品的供给，那么客户就会流失，利润不会上升。尽管奢侈品成本会高，但是所获得的收益是可以冲抵成本的，并且回报率很高；
- 3) 与咖啡厅合作的话，咖啡厅提供产品单一，来咖啡厅的人有可能就是爱喝咖啡的有钱人，而不一定会考虑 GG store 的东西。

构筑提供的思路：(by [花小花 Vivi](#))

- 1) author 错误的认为为了裁员和 eliminate product display and free sample 不会影响顾客体验，因为这些有钱的顾客更在乎购物体验和服务
- 2) 和咖啡店合作可能不会带来更高的利润。首先是因为 survey 不可靠。即使这个 survey 可靠且能证明这个咖啡店和这个 store 有着相同 type 的顾客，也说明咖啡店并不会给 store 带来更多新的顾客。
- 3) author 需要做 cost-benefit analysis 才能断定 profit 会增高。因为开咖啡店的 cost 很高。而且裁员可能会让顾客都不来了，降低了 revenue。这样 profit 就不可能升高了。