

## ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/01/24 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1337777-1-1.html>

### 2019/01/24 起寂静整理汇总

【原始汇总】2019/01/24 起原始狗汇总 by Cinderella 灰

<https://forum.chasedream.com/thread-1337736-1-1.html>

【数学】2019/01/24 起数学寂静原始稿 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1337776-1-1.html>

【阅读】2019/01/24 起阅读整理 by huajiananhai

<https://forum.chasedream.com/thread-1337785-1-1.html>

【IR】2019/01/24 起 IR 寂静整理 by Super 鳄鱼杭

<https://forum.chasedream.com/thread-1337780-1-1.html>

【作文】2019/01/24 起作文寂静整理 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1337777-1-1.html>

更新日志:

01/27 08:30, 更新到 7 题, 感谢 milkthedog, 车厘籽儿!

01/26 23:05, 第 3 题频次+1, 感谢 bageric!

01/25 21:52, 更新到 5 题, 感谢 Enoteca, cf777!

01/25 11:05, 更新到 3 题, 感谢 SylviaYinChuang!

01/24 22:05, 更新到 2 题, 感谢 shuzijun, Lydia-LSQ!

01/24 换裤日 ([换裤时间统计](#))

### 作文寂静目录

01. Spicy Pita Sandwich 店扩张.....	3
02. 学徒项目 (apprentice program) .....	6
03. 高档化妆品 (luxury cosmetic) (2 次) .....	11
04. 员工培训 (IntelliTrain online self-training) .....	13
05. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes) .....	16
06. 健身房卖有机食品.....	20
07. 店面购买 (retail space) .....	24



## 01. Spicy Pita Sandwich 店扩张

### 【本月寂静】

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](#))

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。

### 【考古】

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### 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 [gifannnnnnnn](#))

- 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 [宵月楼](#))

- 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。

## 02. 学徒项目 (apprentice program)

【本月寂静】

一个 Wire Manufacturing Company 的 Human Resource Director 向 Executive 提议说：Training new employees 成本很高，最近有一个 The Fun Toy Company 发起了一个培训项目，让老员工在工作的过程中教新员工，这样既节省培训成本又节省时间。所以我们应该模仿这个项目。 (by [Lydia-LSQ](#))

【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 [小娃要高分](#))

- 1) 错误类比：E 是 tire manufacturing factory，(Fun Toys 卤煮个人认为是做玩具的)，两个工厂性质不同不能类比，Fun Toys 有效的 model 在 E 并不一定适用
- 2) 方案不可行：因为是观察 senior employee，但 senior 的工作和 apprentice 并不相同，观察和学习并不能很好地起到 training 的作用
- 3) 副作用：对于 tire 工厂来说，在 employee training 上减少 cost 不可行，tire manufacturing factory 重要的是生产环节，必要的 training 不可免，如果用 apprentice program 可能会导致生产上的问题，比如降低生产效率等等，进而使 profits 降低。

构筑提供的攻击点：(by [攀攀](#))



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

构筑提供的思路： (by [Corki](#))

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

构筑提供的思路： (by [Maple Han](#))

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

构筑提供的思路： (by [rt Lee](#))

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

构筑提供的思路： (by [Greenviewlouie](#))

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

构筑提供的思路： (by [kuanwingyan](#))

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

构筑提供的思路： (by [大狗子学 GMAT](#))

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

构筑提供的思路: (by [mzhang222](#))

- 1) -不知道 salary bonus 会不会 outweigh 本身 traditional cost
- 2) -文中 assume 年轻员工会 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途径包括广告投入, 改善生产设备等。

构筑提供的思路: (by [萧瑟的冬日](#))

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

构筑提供的思路: (by [GreatHorse](#))

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

### 03. 高档化妆品 (luxury cosmetic) (2 次)

【本月寂静】

CEO: Kelloni's is a luxury environmentally friendly cosmetic brand in EU, and plans to partner with Mega Beauty Company Inc., the discount beauty store chain in the US. Mega Beauty Company has 1500 store in the US, and has carried 20 brands in the store. The plan will help Kelloni's long term growth and increase profit. (by [SylviaYinChuang](#))

一个 British luxury brand cosmetic 要和一个 Mega Cosmetic 的合作, 合作理由: 因为 Meag 有好的 sale distribution, 好像有 120 间店在 50 个地区。。这样, 可以极大提高 increase sales 和提高 profit (by [bageric](#))

【考古】

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

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

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

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

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

构筑提供的攻击点 (by [Gabrelle\\_G](#))

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

构筑提供的思路: (by [bdeerie](#))

- 1) logical leap: 一个 high-end 的化妆品牌子在折扣店里卖会影响 brand value, 并且让欧洲顾客觉得很困惑, 说好的 luxury 呢, 你给美国人卖这么便宜, 我们也要降价!
- 2) weak assumption: distribution 不是唯一一个会影响 sales 的呀因素呀, advertisement, promotion schemes, price 。。(欧洲人和美国人也肤质不一样? 哈哈我瞎扯的)
- 3) overall marketing strategy 应该和公司的发展方向吻合, 也可以做 survey 调查清楚美国的市场情况, 饱和了没有, 等等等等。。。

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [狻狻比比多味豆](#))

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

构筑提供的思路: (by [天下重火](#))

- 1) 两者的目标市场不一致;
- 2) 破坏品牌形象损害长期利益;

3) 合作也一定盈利, 可能费用高昂弊大于利。

构筑提供的思路: (by [说话慢的小鱼](#))

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

构筑提供的思路: (by [Sevenzerozero](#))

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

构筑提供的思路: (by [Wang.](#))

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

构筑提供的思路: (by [wewe19850816](#))

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

构筑提供的思路: (by [queenie\\_q](#))

- 1) 1、1500 和 20 没有 benchmark, 万一全美有超过五千家美妆店, 根本起不到提高品牌知名度的作用。
- 2) 2、K 品牌和 MB 的销售定位不同, 一个贵妇级, 一个走平价路线, 提高不了销量
- 3) 3、如果 K 品牌进驻 MB, 意味着也必须以 discount 的价格出售, 而本来采用天然原料的 cost 就比较高, 很可能 profit cover 不了一些加盟费 and 广告费之类的, 盈利不了。

构筑提供的思路: (by [骆驼 2018](#))

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

## 04. 员工培训 (IntelliTrain online self-training)

【本月寂静】

一个公司提供 program 让员工自己 train 认为让老员工 train 新员工是时间浪费 应该可以考古出来 (by [Enoteca](#))

### 【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个的，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还能还你个倍儿优秀的员工？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 [苏彪](#))

- 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

## 05. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)

【本月寂静】

AWA 一个叫小丑头的服装生产公司, 近几年买的都很好。决定一下子开 150 家零售店。然后鼓励他的顾客买股票, 因为管理层有激进的扩张政策, 而且聘用摇滚明星当 CEO。 (by [cf777](#))

【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](#))

参考思路: (by [大卫游世界](#))

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

构筑提供的思路: (by [Monkey1992](#))

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

构筑提供的思路: (by [钱宝](#))

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

构筑提供的思路: (by [钱宝](#))

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

构筑提供的思路: (by [MMMinka](#))

- 1) 在人家的 retail store 卖得好也许是人家 retail store 本身有很大的顾客群、受欢迎, 你自己开就不一定咯
- 2) 开店成本没有讨论

- 3) former rock star 在现在的顾客群里有认知度吗? 消费者不一定认得你, 说不定还会有反效果

构筑提供的思路: (by [木子叶](#))

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

构筑提供的思路: (by [miss 蘑菇](#))

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

构筑提供的思路: (by [detective 风](#))

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

构筑提供的思路: (by [leeg](#))

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

构筑提供的思路: (by [xixi1123](#))

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

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

- 1) 小肯定一下, 准备大搞特搞开新店是好事, 但是呢, 我们又不是傻缺, 随便就买你的股票啊, 因为 (小点):
  - a. 之前你们是纯制造商没经验, 一下搞这么多新店, operation, 建团队, 物流仓库, 店面内的销售团队, 你都得新搞, 没经验你怎么保证你带来利润啊, 毕竟财报看的是利润。

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

构筑提供的思路: (by [烤章鱼](#))

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

构筑提供的思路: (by [RachZ28](#))

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

构筑提供的思路: (by [yayaya760](#))

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

## 06. 健身房卖有机食品

【本月寂静】

作文：一个健身房做了市场调查，说这个城市里面的人很多都在意自己的饮食健康；有机食物更健康；然后这个城市又还没有大的 national chain 卖有机食物，所以健身房可以开始卖有机食物。  
(by [milkthedog](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

构筑提供的参考思路: (by [xirui0209](#))

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

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

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

构筑提供的参考思路: (by [tomo49](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [归思](#))

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

构筑提供的思路: (by [aril\\_norran](#))

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

构筑提供的思路: (by [cecets](#))

- 1) survey 的 credibility

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

构筑提供的思路: (by [littlebonnie](#))

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

构筑提供的思路: (by [JPMChaser](#))

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

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

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

构筑提供的思路: (by [KKKKKateee](#))

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

构筑提供的思路: (by [gmat700xixi](#))

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

构筑提供的思路: (by [lcyllollipop](#))

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

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

构筑提供的思路: (by [akinao](#))

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

## 07. 店面购买 (retail space)

【本月寂静】

S 城市目前房价比 P 城要高, 由于过去价格差不多相近, 所以 S 城目前的 spaces 是 overpriced 的, 所以现在在 P 城购买 space would be our financial interest. (by [车厘籽儿](#))

【考古】

The following appeared in a letter from a part-owner of a small retail clothing chain to her business partner:

"Commercial real estate prices have been rising steadily in the Sandida Heights neighborhood for several years, while the prices in the adjacent neighborhood of Palm Grove have remained the same. It seems obvious, then, that a retail space in Sandida Heights must now be much more expensive than a similar space in Palm Grove, which was not the case several years ago. So, it appears that retail spaces in Sandida Heights are now overpriced relative to those in Palm Grove. Therefore, it would be in our financial interest to purchase a retail space in Palm Grove rather than in Sandida Heights."

参考思路:

1. 错误类比: SH 和 PG 难以类比, 地区之间必然存在差异, 因为要考虑经济、人口、交通等问题, 不能单凭地价上涨与否判断哪个地方的地价高, 哪个地方更值得投资。
2. 因果关系-忽略他因: To increase financial interest 不一定是因为低价买到了一块地, 还要考虑产品销量、交通便利、地区客流量等因素。
3. 因果关系-错误因果: The claim that retail spaces in Sandide Heights are now overpriced does not necessarily proves that purchasing a retail space in Palm Grove can bring about



financial interest. SH 的门店价格高不能说明在 PG 投资就能赚钱。SH 的地价高，就一定没有 financial benefits 吗？因为 SH 的地价在上涨，这个反倒说明在 SH 买地能带来利益。为了更好地评价 financial interest，我们还应该了解 SH 地门店价格的趋势，并比较两地的商业利益。

4. 无根据假设：The real estate price in Sandida Heights have risen while then prices in Palm Grove have remained unchanged is not sufficient to reach the conclusion that a retail space in Sandida Heights is not much more expensive than a similar in Plam Grove. 事实可能是 SH 的原地价就比较低，而 PG 的地价比较高，所以虽然 SH 的地价一直涨，但是还是比 PG 的便宜。

构筑提供的思路： (by [ImmmHuely](#))

- 1) 虽然 city A 的商铺价格逐年在增，但是 city A 的商铺单价可能比 city B 的低，在 city B 买不一定 beneficial。
- 2) 购买商铺不能只考虑商铺价格，应考虑到附近居民购买力、需求等等

构筑提供的思路： (by [Joannna97](#))

- 1) 时间外推类错误。之前上涨的真正原因是什么。未来是否还会上涨。
- 2) GH 现价已经很高了，而邻居 P 的价格目前还没有上涨，并且 P 可能未来受 GH 影响被抬高，所以现在购买 P 可能未来收益更大。

构筑提供的思路： (by [当当 Dawn](#))

- 1) S 城市上升不代表 Price 会比 P 高，说不定以前 S 的价格很低；
- 2) S overpriced 不代表发展前景比 P 差。

构筑提供的思路： (by [nikiiiiik](#))

- 1) 不能把 real estate 情况和 retail spaces 直接类比，还是有不一样的地方。
- 2) 不一定 overpriced，因为可能 s 地的 retail spaces 在其他方面更好与 P 地的。
- 3) financial interest 不一定只考虑 price，可能需要长远考虑整体利益。

构筑提供的思路： (by [Aaronhah](#))

- 1) 不知道几年前的价格 可能 A 地升完的价格还是比 B 低
- 2) 即使地价便宜 但可能 B 更多 customers 赚的比较多之类的

构筑提供的思路： (by [Jez](#))

- 1) Causal relationship, S 房价上涨不能说明 S 房价超过 P
- 2) 时地全等 就算 S 房价高过 P, 未来未必一直保持这样
- 3) 他因——有了低房价未必能有 financial interest, 如果 S 的消费群体更大呢？如果 S 的地理位置更好呢？如果 P 有奇奇怪怪的规定呢？rule out 了没？

构筑提供的思路： (by [呆呆鹅鱼宝宝](#))

- 1) 首先 LZ 觉得无法确定 original price of those two areas, so the assumption that the price is now expensive is unwarranted.
- 2) Secondly, the comparison between these two areas is not reasonable, since we don't know other data related with the economy in those two areas, market demand of the retail clothing industry etc

构筑提供的思路: (by [airu](#))

hh 和 pg 不能类比, 虽说 HH 房价高但可能赚的也多 overall profit 大于 PG/ 只说明 HH 增长, 但没有给出之前的价格, 也许 hh 很便宜呢, 就算增长也没多少呢? / 不动产增长不等于 retail place 增长, 也许有 policy lower price 来吸引投资呢, HHretail 不一定贵

构筑提供的思路: (by [zooooooooooooe](#))

- 1) commercial real estate price 不一定会导致 retail space 费用高, 根据你的业务性质, 不一定要选在繁华地价高的商业区, 可以在其他社区等等
- 2) 没有考虑地价背后的原因, 也许是因为 PG 城市的消费者多, 或者消费者的消费能力强, 或者其他对 retail chain 有优势的原因
- 3) 不能因为过去几年地价涨, 就因此推断出未来也会继续涨
- 4) 不能只考虑 cost, 也应该考虑 revenue, 如果想减少 cost 的话, 可以采取其他销售渠道, 例如网上销售等, 可以减少实体店的开店费用

构筑提供的思路: (by [fatbearbaby1002](#))

- 1) 过去不代表未来
- 2) 两个城市条件不相等
- 3) 没有评估投资效益
- 4) 无端假设大涨就是 overpriced

构筑提供的思路: (by [Akiii](#))

- 1) retail space 和 commercial real estate 不是一个东西。commercial real estate 涨价不能说明 retail space 涨价。
- 2) A 地虽然地贵, 但是客源多。在 B 地买地结果没有顾客, cloth 卖不掉也是白搭。

构筑提供的思路: (by [咕咕贝](#))

- 1) 时地全等, 以前在涨不能说现在房价比 P 地高;
- 2) 无因果关系, 首先不能证明 S 地房价高, 房价高也不代表溢价;
- 3) 第三个我凑的, 还有别的方法增加收入带来经济效益 (by 咕咕贝)

