

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2020/03/09 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1363665-1-1.html>

2020/03/09 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2020/03/09 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1363671-1-1.html>

【数学】 2020/03/09 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1363664-1-1.html>

【阅读】 2020/03/09 日起悦读寂静整理 by 相叶忍
<https://forum.chasedream.com/thread-1363794-1-1.html>

【作文】 2020/03/09 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1363665-1-1.html>

更新日志:

- 03/19 11:25, 更新到 6 题, 感谢 ForeverdeSA!
- 03/14 12:28, 更新到 5 题, 感谢 yaoooo8!
- 03/11 08:16, 更新到 4 题, 感谢 ygu223, sportyruby!
- 03/10 10:20, 更新到 2 题, 感谢不疯就继续学, shasG!
- 03/09 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)	2
02. 地铁载客 (ridership)	6
03. Greentree 裁员及与咖啡厅合作	10
04. 店面购买 (retail space)	12
05. Spicy Pita Sandwich 店扩张	14
06. 眼镜公司	17

01. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)

【本月寂静】

是一个股票经理推荐的一段话，说一个服装公司成立 5 年，接下来的打算开 125 个 retailer store 让大家快点去买它的股票，因为 CEO 是一个有名的 rocker 还有 hit record with her name，其次 management team 非常 aggressive，希望扩张。(by [不疯就继续学](#))

构筑提供的思路：(by [不疯就继续学](#))

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

【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 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 [jianggz](#))

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

构筑提供的思路: (by [detective 风](#))

- 1) 现在是 latest hot trend, 以后不一定是, 有可能被竞争者取代

- 2) 要新开这么多家店, cost 太高, 公司不一定承担的起, 也可能会赔钱, 以后的发展不好说
- 3) rock star 的明星效应不稳定, 如果有 scandal 可能会起反作用

构筑提供的思路: (by [leeg](#))

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

构筑提供的思路: (by [xixi1123](#))

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

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

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

构筑提供的思路: (by [烤章鱼](#))

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

构筑提供的思路: (by [RachZ28](#))

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

构筑提供的思路: (by [yayaya760](#))

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

构筑提供的思路: (by [shuzijun](#))

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

构筑提供的思路: (by [五爷马子鸭](#))

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

构筑提供的思路:

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

02. 地铁载客 (ridership)

【本月寂静】

作文: 有个城市的 commuter ridership 不是很好, 通常提高这种 ridership 方法是在地铁站所属大街投资相关社区, 促进大家去乘坐地铁。transport analyst 建议 city council 把未来准备给 82 号大街的投资全部转给 102 号大街, 因为过去有个例子: 给 82 号大街投了三百万, 结果该大街的 station ridership 只涨了 15%, 但是给 102 号大街投了几十万, 人家涨了 30%, 因此 102 号大街的投资产出比要高一些。(by [shasG](#))

【考古】

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

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

V2: B 城市想减轻堵车, City Council 认为鼓励公共交通是减轻堵车好办法。City Council 决定投资一个项目来改善两个火车站附近的 affordable housing 和 pedestrian access。项目进行一部分后, 一个 analyst 分析投资效果, 发现虽然在 82nd Street 站投了 \$30 million, ridership 并没有上涨多少。但在 102nd Street 站虽然只投了 few million, ridership 上涨了许多。所以 analyst 下结论 B 城市应该把项目剩下的所有钱投到 102nd Street 站。这样做就可以得到最大的 overall ridership。 (by [dja921](#))

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 increased 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 [ztztztztztztzt](#))

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

03. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

作文是：有一家 grocery 最近 sales 上升但是 profit 下降，所以想 redesign business plan，减少员工和展示的试吃的 sample。这家 grocery 主要吸引高消费的客户。grocery 还准备引进一家 cafe 来自己的店里摆展柜以此减少自己的支出，因为这家 cafe 吸引的客户和自己原本的客户差不多。(by [ygu223](#))

【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。

04. 店面购买 (retail space)

【本月寂静】

作文: 我一月份底的基金里面看到过: 说 SH 地的商业地产一周在涨价, 但是他的邻居 P 城房价没涨; 很多年前, SH 城的商业地价不是这样的, 所以 SH 地的房子一定是 over price 了。所以他建议一个 retail cloth chain 选择在 P 地买 retail space, 因为这个对于公司是 benefit to financial interest 的。(by [sportyruby](#))

【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 Sadida 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 影响被带高, 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 comparision between these two areas is not reasonable, since we dont 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 [z0000000000e](#))

- 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) 没有考虑地价高背后的原因, 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 [Akiiii](#))

- 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)

05. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

大意是两年前, George 开了个 Pita 餐馆在一个大学城的小镇, 学生很多, pita sandwich 卖的特别火。George 作为这个店的 owner 和 manager, 决定在 nearby cities and towns 开三家餐馆, 而且用自己店的员工当分店经理, 因为这三个员工从他开店到现在一直在, well trained. 所以 George 觉得他开了三家店肯定能有 triple profit. (by [ya00008](#))

【考古】

V1: 是说 George Polous 这个人两年前在 Sallon 这个小镇开了一个餐馆。这个小镇是个大学城的样子, 有一所 (好像是) 规模比较大的大学 (拥有上千名学生)。经过他两年的经营和管理, 公司的销售蒸蒸日上, 一种 spicy sandwiches 卖得很好, 应该是说 sales dramatically increased. 然后他就想在 three

nearby towns and cities 再开三家分店, 让三个从一开始就跟着他开第一家店的伙计分别去管理。然后他估计这样一来利润(收入?) will be able to triple his current profits. (by [FigoLee](#))

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

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

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

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

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

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

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

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

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

V9: 报纸上有篇报道, 说 Johns(不是这个名字)在某地小镇上开设一家餐厅。这个小镇上有大学。他发现店里三明治卖的非常好 (sales rises dramatically) 因此他决定扩张生意, 在附近城镇和其他城市开设

三所新店，用在旧店里工作过的员工做店长还是店员（不确定）他觉得新店同样能够成功。Johns opened a restaurant in a small town of XX,……As a onwer and manager, he seemed that the sales of the XX sandwiches（很长）rose dramatically. He decided to expand other three restaurant in the nearby towns and other cities, and trained employees working in the old restaurant will manager the new restaurant. (by [shuzijun](#))

参考思路：

1. 因果关系：多开餐馆和利润上升之间无必然关系。很可能现在有很多类似的竞争对手，快餐店的食物、服务和卫生也必要考虑的因素。利润涨三倍，明显缺乏数据和分析，盲目乐观 oversimplify。
2. 错误比较：在这卖的好其他地方不一定地点变化，是不是可以保证新开每家店会不会取得以往相同的利润。注意，学校这个关键因素，学校可以保证一个地方充足的客源，但是其他地方没有信息说明该地方有类似的客源。因为大学生的生活作息，可能偏爱这种快餐便捷又平价的小吃店，周边城市人口组成会不一样。比如以老年人为主，或者富人居住区，就会少有顾客来吃 pita。
3. 无根据假设：三个老员工未必能做经理，他们可能是很好的厨师或是收银员，但完全没有管理经验，很可能管理失误，犯下大错，然后赔本关门，甚至把老店也赔进去。

构筑提供的思路： (by [Monkey1992](#))

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

构筑提供的思路： (by [FigoLee](#))

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

构筑提供的思路： (by [freesialu](#))

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

构筑提供的思路： (by [qifannnnnnnn](#))

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

构筑提供的思路： (by [小小西 P](#))

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

构筑的攻击点： (by [April0919](#))

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

构筑提供的思路： (by [AAlias](#))

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

构筑提供的思路： (by [jxcathy716](#))

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

构筑提供的思路： (by [曼神是我本命喵](#))

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

构筑提供的思路： (by [宵月桜](#))

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

构筑提供的思路： (by [shuzijun](#))

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

06. 眼镜公司

【本月寂静】

作文是一个眼镜厂的 CEO，说他们没有 profit，就想引进 machinery，自己生产，原来是\$35,引进之后只要\$25,来获得 profit，要你反驳 (by [ForeverdeSA](#))

【考古】

V1: Email from chief engineer of a eyeclass company:

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

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

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

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

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

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

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

machinery and another laborer, the company could manufacture the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 所以他说这个 solution 是 our best use of our financial resources and will ensure profitability. (by [gin.gins](#))

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [datouaxiao](#))

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

构筑提供的思路: (by [zoyahaha](#))

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

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

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

构筑提供的思路: (by [leleooooo](#))

- 1) 核算成本的方法没有考虑新成立部门, 员工招聘, hr,management 其他成本的产生, 新方法的 cost 可能还会高于之前
- 2) 其他负面的影响会直接影响盈利能力, 自己生产的 frame 不受消费者喜欢, 质量不如之前
- 3) 其他的因素也会影响盈利, 渠道, 广告, 产品形象等
- 4) 未来几年的情况会发省变化, 即使现在盈利不保证将来保持盈利

构筑提供的思路: (by [maestrojoy](#))

- 1) cost 不一定是 failure 的主要原因

- 2) falsely assume that 公司有 ability 做出和外包一样质量的 frame
- 3) underestimate the cost of opening a new production line

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

- 1) 忽略了 quantity, 因为机器和人工成本这些还需要除以数量, 然后加到单个成本里比较。
- 2) 文章有说这个自己是 best use financial and resources, 攻击 best 这一点, 因为可能还有更好方案。
- 3) 未来盈利这个不好说, 写了一下宏观环境问题啥的。

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

- 1) 认为 best way 错, 因为可能有更加好的方法
- 2) 认为实地全等, 现在没有收入是因为自己现在刚刚成立所以收入不高, 可能之后收入会提
- 3) 弊端, 现在刚刚成立, 订单不多, cover 不了原本的 cost

构筑提供的思路: (by [Roxyohoo](#))

- 1) 1 公司因为 2 年没盈利没钱付
- 2) 2 还有其他导致没 profit 的因素, 加新设备也不能盈利

构筑提供的思路: (by [flyelephantli](#))

- 1) 公司不赚钱可能是别的原因, 不一定是产品成本的问题, 比如公司才卖了两年眼镜, 明显没啥品牌效应, 所以卖不出好价钱, 也有可能公司的 promotion 做的不好 (promotion 的阅读给我幼小的心灵蒙上深深的阴影), 从而没有提高销售量, 好能够 dilute 公司的固定成本和管理营销费用。公司应该仔细研究下真正的问题在什么地方。
- 2) 即使真的就是因为 frame 太贵, 自己生产也不一定是最好的解决方案, 你可以跟那个 manufacturer 商量下, 长期合同能不能便宜, 你还可以换个供应商, 可以尝试联系下中国和印尼的供应商, 他们人工便宜, 东西都卖的可便宜了。
- 3) 即使真的要自己生产, 也不一定能够解决没有利润的问题。那个投资需要的资金需要新增贷款, 会增加利息负担。即使有了钱不一定能买到设备和找到人才。即使有了设备和人才也不一定能够很快调试通过生产出合格的产品。所以可能这个 proposal 会带来巨大的风险。构筑自己的分析仅供参考, 欢迎补充。

构筑提供的思路: (by [块块快跑](#))

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

构筑提供的思路: (by [加大](#))

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

构筑提供的思路: (by [Flora319](#))

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

构筑提供的思路: (by [周万一别回头](#))

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