

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2018-02-16 起)

整理菌 : qv0518

最新版地址 : <https://forum.chasedream.com/thread-1316904-1-1.html>

2018-02-16 起寂静整理汇总

【原始链接】 02/16 原始寂静链接汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1316918-1-1.html>

【数学】 02/16 起数学寂静原始稿 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1316903-1-1.html>

【阅读】 02/16 玥读寂静整理 by huajiananhai
<https://forum.chasedream.com/thread-1316923-1-1.html>

【IR】 02/16 起 IR 寂静整理 by Super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1316923-1-1.html>

【作文】 02/16 起坐稳寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1316904-1-1.html>

更新日志 :

- 03/01 10:16, 更新到 22 题, 感谢 lanikai123321, zydeaf, minzo, ChenhuiChen, 吃瓜少女!
- 02/27 09:45, 更新到 18 题, 感谢必须要加油, 酸奶派派, 皮瑞秋, Ulrica_K,
- 02/25 06:00, 更新到 13 题, 第 3 题频次+1, 感谢黄昏的盛宴 G, 蠢蠢_kathy!
- 02/24 06:00, 第 9 题频次+1, 感谢 maikelaolang!
- 02/23 06:00, 更新到 12 题, 第 2 题频次+1, 感谢 yty_yxj, yliu5939, DAizezeze!
- 02/22 06:00, 更新到 10 题, 感谢 Tutumi!
- 02/21 06:00, 更新到 9 题, 感谢 Jianand!
- 02/20 00:56, 更新到 8 题, 感谢 Cathyzhang1230!
- 02/19 06:00, 更新到 7 题, 感谢 clch, zjl18, fansang, cavaliersushi, chmo!
- 02/18 06:30, 更新到 2 题, 感谢 Carolinek, 阿辉在和他的茶!
- 02/16 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静目录

1. MarketCo 与本地店竞争	3
2. 店面购买 (retail space) (3 次)	5
3. 生物技术 (biotechnology) (2 次)	7
4. 高档化妆品 (luxury cosmetic)	10

5. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)	13
6. 儿童麦片 (FiberFlakes Cereal)	16
7. 公交涨价 (bus fare)	18
8. 再生能源 (renewable energy)	20
9. 投资房产 (2 次)	23
10. 豪华车口碑营销 (Fernando Auto Service)	25
11. 会计软件 (SmartPro)	28
12. 盖楼出租.....	30
13. 明星代言 (Alpha cologne)	32
14. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)	35
15. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)	36
16. 摩托车公司更换广告渠道.....	39
17. 地铁载客 (ridership)	42
18. 公交涨价 (bus fare)	44
19. IT 技术投资.....	46
20. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights)	48
21. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)	50
22. 软件临时工 (software temporary labor)	54

1. MarketCo 与本地店竞争

【本月寂静】

作文是一个商店说他们在某个小镇开的店销量不好 因为那个小镇有一个店 G 大家都对他有 loyalty 所以才不来我们店的, 所以我们要给 local community 提供一些帮助 建造点设施啥的 这样他们对我们就有好感了 然后 market share 和 competitive 就能提高了 (by [Carolinek](#))

【考古】

V1 : Assistant MKT director 给 MKT director 的一个 proposal :

MarketCo 是一家大型连锁超市。内部公司调查表明, 在一些 suburban 小城市, 尽管 Marketco 的产品有 better price and more selection, 人们更喜欢去小的 local grocery stores 购物, 研究认为是因为人们对 local grocery stores developed loyalty。为了帮 smaller city franchise 赢得更多的 customer loyalty, 提高 market share 和 be competitive in the industry, assistant director 建议 shift half of the national advertising budget into sponsoring local community projects (列了三个 project 的例子: open community art center, build youth soccer fields, sponsor after-school program)。这样可以 Let MarketCo be seen as part of local community by local shoppers, persuade local grocery shoppers to try MarketCo, 而大型超市价廉物美的优势可以让顾客们建立 loyalty, 然后就买他们的东西, 从而帮助公司打开新市场的大门, increase market share and keep competitive in industry. (by [壮儿壮](#))

V2 : Memo from a direction in a supermarket company called MarketCo:

"Local grocery stores have very high customer loyalties within the local communities. People keep shopping in the stores even large Supermarkets such as MarketCo offers better price. Therefore, MarketCo should allocate more funds to develop community projects such as school soccer team..... this will help the company gain more market share and remain competitive in the industry." (by [shija122](#))

V3 : This article is from a letter written by the assistant marketing director of MarketCo:

People in smaller cities where MarketCo operates tend to choose locally owned grocery stores over our chain stores. Our survey shows this is because these people developed loyalties with the local stores. We should allocate more national funding to community projects in these cities, such as youth soccer events, arts centre, after-school activities so that people will develop loyalties with MarketCo and purchase more at our stores. (by [BlueWing_](#))

攻击的点包括: (by [BlueWing_](#))

1. 调查是公司内部做的, 可能有 bias, 不如第三方做的权威;
2. 选择在 local store 买并不代表其中存在 loyalty, 一个消费者可能在很多不同家 local store 买;
3. 即使存在 loyalty 问题, 社区活动 (特别是建议的那些个活动) 也不一定能解决这个问题, 可能 grocery 的中坚购买力根本不吃这一套。

参考思路:

1. False Casual relationship: Loyalty 和消费选择的关系没有详细论据, 忽略了其他因素, 比如交通, 服务态度; 做广告也许效果比 develop consumer loyalty 项目的效果更好, 建操场之类顾客不一定买账; 调整宣传的预算搞基建就能让 local people 在 MarketCo 买东西? 培养客户忠诚度是一个漫长的过程。
2. All things are equal 或者 错误类比? 去搞当地建设不一定可以 seen as a local, 就算 seen as a local 也不一定提高消费
3. 不是唯一的解决办法, 可以采用促销兼捆绑销售的办法提高顾客忠诚度
4. The statistically reliability of survey/research (who conducted, who responder or how the survey were conducted)

构筑提供槽点: (by [zhl_sd](#))

- 1) 错误类比 local store 和 large supermarket chain
- 2) 因果关系 community projects 没准可以增强 brand name 但不一定带动 sales 还有其他很多方面
- 3) 实地全等 现在人们 prefer local store 没准过两年自己又都回来了呢你们瞎闹什么
- 4) opportunity cost 那一半 budget 拿出来 收益真能比以前多吗
5. 无关假设: move some of the international advertising budget to funding of local community 这样的预算调整直接影响了总体资源配置, 也存在一定决策风险, 不能说就可以 increase the local market share, 更不能说就能 develop loyalty.

构筑槽点: (by [此季未繁华](#))

- 1) 内部公司的调查不全面, 不可信, 应选择更客观的第三方去评估
- 2) cut 一半的 budget 风险太大, 这里花了一半说明别的 general promotion 必然会少用, 那么 sales from 其他非 local 的顾客势必会减少, 从而使收益降低, 入不敷出
- 3) large supermarket chain 和 grocery stores 不是一种类型的商店, 建议 chain 可以发挥它 national 或者 broader 的特点, 而不是拘泥于模仿 grocery stores

构筑提供的思路: (by [aka36](#))

- 1) argument 没说 consumers loyal to L 的原因。文中说 L 是 local owned, maybe consumers 觉得信誉/口碑更好, 或者是 owner 他们认识, 熟人 contact 之类, 不止是价格和 selection 的问题。
- 2) selection 多, 但可能没有 cover 到 local consumers 的需要, 不同 difang 的 local consumers 的需要不同
- 3) fund 和竞争力, 市场份额不是必然关系吧
- 4) 中没说目前 M 家和 L 的市场份额是什么情况, 如果 M 家已经占了大部分, 那么贸然去改变策略没有充分理由喔

构筑提供的思路: (by [顾钺声](#))

- 1) 可疑调查

- 2) 结论无据：真的是 loyalty 吗？你家真便宜？建这些东西能够转化成 loyalty 吗？为啥是一半？为啥是建这些东西人家喜欢吗？
- 3) 无关因果：loyalty 能够提高 share 变更 competitive 吗？能比之前用 AD 的时候效果还好吗？

构筑提供的思路：(by [jasondddd](#))

- 1) 结论无据，competitive in market 跟 smaller city 的商店收益并不挂钩，可能 larger city 的收益更重要；
- 2) 因果关系，修建足球场啥的并不会直接导致 customer loyalty，反而可以用这笔钱去 improve efficiency 可能作用更明显；
- 3) 可疑调查，为什么要 shift 一半的 spending，这么明显的差异难道不应该更早被发现及改善

构筑提供的思路：(by [Comedy22](#))

- 1) 大超市和 store 不可以进行简单类比
- 2) 客户去 local store 可能不单纯因为忠诚度，比如好的服务，离家近，便利之类的
- 3) 超市投入支持社区活动要考虑到收入支出之类的。

构筑提供的思路：(by [DWANDCT](#))

- 1) 1 结论无据，就是上面说的.
- 2) 2 除了因为对 local 的 loyalties, 当地居民不去连锁超市可能还有其他原因，比如交通不方便，超市还开的老远。

构筑提供的思路：(by [进击的铭铭](#))

- 1) 攻击 1 错误类比杂货摊和超市
- 2) 攻击 2 调查没有具体样本容量也没有样本特征更没有调查时间 时过境迁啊喂
- 3) 攻击 3 因果关系 获得顾客的 loyalty 是进入市场的唯一或很重要原因？

2. 店面购买 (retail space) (3 次)

【本月寂静】

作文是一个卖衣服的 owner 给他的 partner 求赞助，就是有两个城市，这个卖衣服的在第一个城市有了店了，然后第一个城市的 price 这几年一直在稳定的增长，然后另一个城市的价钱就一直不变，所以这个 owner 就像在第二个城市也开一家。(by [阿辉在和他的茶](#))

坐稳是 retail price 和 real estate price 那题 (by [yliu5939](#))

考了 retail 买地那一个 (by [lanikai123321](#))

【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 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

3. 生物技术 (biotechnology) (2 次)

【本月寂静】

说有一个 biotechnology entrepreneur 建议 city council 提供 financial support 来建 laboratories, 去吸引旁边大学的人来做 biotech 创业，这样对城市的经济好 (by [clch](#))

biotechnology 可以挣钱，但是需要相关专业人士。在 M 镇有一个大学，毕业生自己创立了一个成功的 lab，但是后来失败了。我们 Z 镇可以创建 lab 挣钱然后也能吸引 M 的这个高技术毕业生来我们这边工作。这个人就建议 Z 镇政府出资建立相关 lab。(by [蠢蠢 kathy](#))

【考古】

V1 : 题目有点长, an entrepreneur suggests the city council of Z City : biotechnology innovation is rapidly growing globally, and always economically benefit the town in which the biotechnology company is based. Biotechnology companies need high skilled researchers, state-the-art laboratory space and advanced equipment. In Marinton (a place..city or town), the graduates of university built an biotechnology laboratory/company. And the local government paid for the space (or something, anyway for the lab). Since Marinton city closed the lab, it shows shortsightedness because the company would have benefited to the economy of the city. Therefore, Z city government should encourage the graduates to move the laboratory to Marinton, and provide them enough financial support. (by [xifei](#))

V2 : 一个 biotech entrepreneur 向 Zanasville city council present: biotech industry is high rising; new biotech corps bring benefits to the economy of the town where they are. biotech industry needs high skilled researcher, lab, and equipment. the closest research center of Zanesville is Martinton university, they have found a new biotech company, which is funded by the Martinton government. But Martinton government has closed that lab. Thus Zanesville should provide financial support to these lab, thus encouraging Martinton university researchers to move here and boost local economy. (by [lymhelen](#))

V3 : 讲的是在一个给 Zaneville council 的 presentation 中的一段话 : Zaneville 旁边有一个地方叫做 Martinton, 那里是一个大学城, 在政府的帮助下成立了一个 biotech lab, 这样正好可以雇佣当地的毕业生. 可是 Martinton 的 biotech lab 最近关闭了, 所以可见 Martinton 的政府有 short sightedness and it could be potentially beneficial to Zaneville, 加之 Bitotech 行业近来很成功很有前途, 为了吸引 M 大学毕业生到 Z 城, 作者认为 council should support funds, 把 biotech lab 建在 Zaneville, in order to attract the graduates to come to town Z (by [喝可乐的人](#))

V4 : 作文 : 写在一个独立创业者 state to the Z Council: the biology plays a key factor to the town that will help the ECO. 生物研究室需要高端人才和地皮. 在 M 城 以前有一个 生物研究中心 (被政府支持资金), 但是现在关了. 为了吸引 M 大学毕业生到 Z 城. 作者认为 council should support funds, in order to attract the graduates to come to town Z. (by [兔不不](#))

V5 : biotech industry is a rapidly growing industry and new biotech companies are good for the economies of the towns they based. However, the biotech industry needs high skilled workforce and state-of-the-art lab space with most advanced technologies. In neighbor university town Martinton, some university graduates set a successful biotech lab. But the government of Martinton closed the lab. Martinton's short sightseeing close of the lab will benefit the town of Zaneville. Thus, "somebody" said that Zaneville should give financial support to biotech labs since those labs will contribute to the economy of Zaneville. (by [qianweiqi](#))

V6 : 这个是生化创业者给 v 地区政府的一个 presentation : 一直以来 bio-tech 的研究都有助于 innovation 并可以促进经济发展. martinton 的大学城就建立了这样的 lab, 不过一般来说 lab 需要耗费许多资金, 并且需要高端人才. martinton 大学城在 v 的附近. 最近 martinton 的 lab 关了. 这些创业家认为这个是 v 的好机会并且指出 martinton 关这个实验室是鼠目寸光. 他们指出如果 v 政府投资扶持生化实验室, 可以推动当地经济. 并且吸引 martinton 大学城的学生来工作. (by [zipmu](#))

V7：说的是一个人建议 Z 这个地方应该大力发展 biotechnology: 一开始介绍 Biotechnology is a growing sector of global economy (差不多这个意思, 反正就是可以 benefit finance)。然后说 biotechnology require skilled researchers and laboratories with advanced equipments. Marinton is a town near the university. The university graduates set up a company successfully. However, the Martinton closed the laboratory. The Martinton's shortsightedness will benefit the finance in Z. 所以 Z 要大力利用这个机会来发展 biotechnology。可能表述不一定全部一样 但是大概意思是对的 (by [onyanlam](#))

V8：作文是讲一个 biotechnology 的 entrepreneur 跟 Z 这个城市的 city council 说：biotechnology 现在是新型高速发展行业, innovations 可以 benefit economy, 所以建议 council 投资和建实验室来支持 biotechnology 的发展；并且呢, 旁边一个大学城 M 以前支持 biotechnology 的发展并且赞助 new graduates 建了很多 lab, 但是后来这些 lab 都关门了 (这里并没有说关门的原因)；M 的这种目光短浅正好给我们城市创造了机会, 如果我们城市开始支持的话, 那么那些 new graduates 肯定愿意来我们城市 (by [peipeipei123](#))

参考思路

1. 错误类比：别的城市成功不代表本市会成功。
2. 样本问题 (以偏概全)：一个 biotech company 成功不代表其他的 company 也会成功。
3. 证据不足：没有给出 evidence 为什么 M 市取消了这个资助到 Z 地来。M 市取消这个资助一定也不会是无缘无故的, 不搞清楚原因就盲目引进可能反而会带来不利影响。

构筑提供的思路：(by [Rhona](#))

- 1) 错误假设：建了实验室后他们一定就会过来
- 2) 因果问题：漏掉了 researcher 这个因素。可能 Z 城的人才资源没有 M 的充足
- 3) All things are equal：默认建好之后环境因素不会变化。但实际上可能到了修好的时候 M 城的实验室又开放了, 于是血本无归

构筑提供的思路：(by [xifei](#))

- 1) 全世界 biotech 发展好, 不一定适用于 Z city, 比如减少更 profitable 项目的政府投资。
- 2) 从 set up company 的条件讲, graduates 不 high skilled、Z city 没条件建立 state-the-art lab space, 也无法引进 equipment。
- 3) 没有考虑 reason why Marinton closed the lab, 可能政府投资没回报等, 同样的问题会在 Z city 重演。

构筑提供的思路：(by [zzh10295237](#))

- 1) 这个技术的发展会带来很多支出, 但是相同的这个技术带来的相应利润也会非常高。
- 2) 虽然做这个技术的人要求很高而且薪水高, 但是他们的技术是当地的一种财富, 就是人才, 建这个实验室有利于本地的人才积累, 然后带动当地经济
- 3) 实验室的建造也会带来相应周边地区的发展, 例如实验人员的住房, 吃饭, 实验室的器材, 这些都会给本地带来商机。

构筑提供的思路：(by [Glaieul](#))

- 1) 没有证明开一个生物化学研究所能给当地带来好的经济效应。也许收不回来投入的资金。
- 2) Assumption: 即使假如政府愿意资助, m 市研究员也未必愿意过来 z 市 (z 市距离太远, z 市研究员需要在本校授课或者研究)
- 3) Additional info: 需要调查为什么 m 市决定关闭一个据说是成功的研究室

构筑提供的思路：(by [onyanlam](#))

- 1) false analogy : global economy 和 local economy ;
- 2) 没有考虑 M close laboratory 的原因, 有可能是因为 biotechnology 有污染会影响到 long-term development, 所以不能说 M 就是 shortsighted
- 3) cost VS revenue (这个乱写的)

构筑提供的思路：(by [夜舞不跳舞](#))

- 1) 两个城市环境不同, 可能 M 城特别适合这种公司, Z 城没有
- 2) 你建了人家大学生不一定愿意来, 可能你 Z 城经济差工资差物价高呢
- 3) 建造 cost 可能大过 benefit 可能这种公司要很长的周期才能盈利, 那政府前期投入太大也没用。以及也没提到为啥 M 城好好的就关了, 可能对生态和人有啥隐患呢

4. 高档化妆品 (luxury cosmetic)

【本月寂静】

一个英国的 luxury cosmetics 公司, 主打 environmentally friendly 产品, 在欧洲很有名, 想打开美国市场, 就想 partnering 美国很大的一个 discounted store, 这个 store 在全美有好多分店, 这样可以扩大他们的销售网络, 以达到 long term growth and profitability。 (by [fansang](#))

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

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 [狻猊比比多味豆](#))

- 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。

5. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)

【本月寂静】

Medical 公司去年的 profit 增长了 7%，想要继续保持，提出了 cut cost 来让 profit 在明年保持 7% 以上增长的方法。原因是 internal research 部门发现公司的 dinner 和 entertainment 的消费比竞争对手高了 25%，准备 strict limit dinner 和 entertainment 的 expense。他们认为这么做就能让 profit 保持增长。(by [cavaliersushi](#))

整理菌注：entertainment expenses (招待费) An expense incurred by an employee while he/she is entertaining a business client for business purposes. Entertainment expenses may include taking a client to dinner, to a theater show, or to a sporting event.

【考古】

V1：Beta Medical 公司的 director 写了一封 e-mail 给公司的领导，说去年公司 profit growth rate 7% 是整个 Medical Industry 里面盈利最多的公司，说明 sales force 劳苦功高。但是我们仍然有可以提高 profits 的可能，因为根据我们 in-house 的调查，发现我们公司 costs of entertainment 比其他公司多 25% (meta medical 的 entertainnt cost is 23%higher than its competitors)。所以，如果我们可以减少这些花费的话，那么我们今后就可以收获大于 7% 的 profits，从而 maintain leadership in the industry。(by [Labmem009](#))

V2：a director of the sales department of Beta Medical writes a letter to the team, which directly markets to medical professionals:

Our team is a leading figure in the industry. Last year, we had a 7% increase in profit. But based on an in-house research, we found that we have 25% higher expense on entertainment, such as dining, than our competitors. Thus, we are going to cut the expense in entertainment. Limit costs on dining and other entertainment costs. We believed that after we cut the expense in entertainment to the average expense in the industry, we will have more than 7% increase in profit. (by [aril norran](#))

V2：Beta Medical 去年 profit 增长了 7%。但管理层说还有 room for improvement。根据某个 in-house survey，公司销售团队的 expense on entertainment 高于同行 20%。因此管理层提出削减 entertainment cost 至行业平均水平，通过 cost saving on entertainment，就可以使 Increase 明年 rate of profit，thus allowing us to maintain the leadership in the industry.

V3：作文是说，一家作为龙头老大的医药公司 (the Beta Medical is the leader of industry)，的销售部头头 (the director of sales) 说，他们公司去年的销售利润 (还是 revenue 来着) 增加了 7%，根据一个 in-door research，Beta 公司和它的 competitor 比，B 公司花在 dining 和 entertainment 的 cost 要比竞争对手多 25%，所以他说，如果他们能够把这两项 cost 都减少到 average industry level 他们今年的利润会比 7% 更高，而且还可以 remain the leader in the industry。(by [RachelChan1018](#))

V4：说一个公司的药还是什么的去年 profit 增长 7%，industry 行业领先，很大依靠 sales forces，但 entertainment 的 expenses 太多了比 competitors 都要多，说要 introducing strict limitation 还是什么的，这样可以更加增长 profits 保持领先。(by [杜陵夜](#))

V5：某公司 Beta Medical, profit growth 为 7%，行业最高。但是 in-house research 告诉我们 sales force 的 dining and entertainment fee higher than industry average at 25%. Sales Director 希望通过削减这方面的费用来达到行业平均水平，从而控制 cost，提升 profit，继续 maintain leader 地位。

(by [lucylazycat](#))

V6：A 公司销售经理就去年年度不俗的销售表现发表论述：公司强劲的销售增长很大原因归咎于公司强大的销售团队。但去年团队在 dining 和 entertainment 的花销非常高。于是，为了降低成本和提高利润，决定明年把这方面的花销降低到行业水平。他确信，这个决定能使明年销售增长不低于今年的增长额。也能保证公司一直出于行业领先地位。(by [suk1yan](#))

V7：作文考得是一个 CFO 说 our profit/growth rate last year was 7% and the highest in the industry. The sales force contributes a lot to this success. However, our entertainment expense is 25% higher than our competitors. So we need to cut entertainment cost and restrict the expense. This will help increase our growth rate and further increase the profit. (by [snowwyy](#))

V8：B 公司的 director (也是公司 leader) 给他们公司销售部门负责人的角色写了一封邮件：“B 公司 last year profit 增长 7%，这都要得益于 sale force (销售人员) 的努力，为了争取更大的利益，我们要减少 cost。根据一个行业调查 demonstrate，我们的销售团队的 entertainment 开支比竞争对手要高 20% (数字不确定，好像是 20)，所以我们要从这方面着手，通过 limit 餐标啊，团队娱乐费用阿这些减少这方面的支出，使得”售团队的 entertainment cost 达到 industry averages。如果实现 cost reduction，那么可以预见我们 profit 还会继续增加。”(by [domifan](#))

构筑提供的思路：3 个削弱方向 (by [Suty](#))

- 1) 1.7%不代表增长高，因为没给基数；
- 2) 减少花销不代表利润高，因为不知道 revenue，而且娱乐少了员工不满 productivity 也会降
- 3) profit 增长不代表 maintain leadership。

构筑思路：(by [kerrfan](#))

- 1) 这个 in-house 的 research 到底可不可靠，适用否？如果这个行业其他公司利润不增长或者负增长的话，这样也没啥可比性吧？
- 2) reduce entertainment costs 会不会影响收入？万一公司很大依赖于 entertaining activities 的话，reduce 会导致收入降低，从而利润也会降低
- 3) 如果 entertainment costs 降低的话，为了推广产品，会不会采取其他方式，比如广告，这样成本也不会降低。

构筑提供的思路：(by [小倩猪](#))

- 1) 无端假设：利润由收入和费用同时决定，减少了费用，收入也可能减少啊，因为正是 entertainment 带来的客户啊
- 2) 调查不靠谱啊，关于 reserch 的任何信息都没有说啊，百分比不代表 amount 啊
- 3) 情况会变啊，去年增长，今年一定还会么？万一今年宏观环境改变呢？那不就 GG 了。
(商科女总是最在意这个宏观态势，哈哈)

构筑提供的思路：(by [taotao3160](#))

- 1) 该公司与他的竞争者没有可比性，比如地理位置不一样，消费水平不一样。
- 2) in-house research 值得怀疑
- 3) 错误假设，减少娱乐费不会使利润上升，可能下降。因为员工积极性不高，不愿意干活儿，公司留不住人。

构筑提供的思路：(by [aril_norran](#))

- 1) Wrong analogy
- 2) Inadequate research
- 3) Oversimplification

构筑提供的思路：(by [forever 宇](#))

- 1) In house research 的调查可信度, 没说怎么 research 的谁 research 的, 而且为什么是用我们的 entertainment cost 和 competitor 的 sales force cost 比较
- 2) 最后调整建议是减少我们的 entertainment cost 到 industry average, 这错误类比, 为什么 industry average 一定是更好的
- 3) 无端假设说减少了 entertainment cost 就能增加 profit, 可是万一正式因为好的 entertainment benefit 才使得 sales force 表现出色呢?

构筑提供的思路：(by [balomichelle123](#))

- 1) sales force 在太生意时，外出谈生意 dining 和 entertainment cost 太高。
- 2) 企业的 sales force 之所以效率高，是因为企业内部的 entertainment 活动多，员工的生产力和创造力被激发。
- 3) 影响企业利润的因素很多，没有证据表明 entertainment costs 是最大的因素。

构筑提供的思路：(by [snowwyy](#))

- 1) the author didn't examine the root cause of the entertainment expense. Do we know if the entertainment expense contributed to the success of our business? our sales team brought clients out for business dinners and therefore built strong relationships with our clients. These client relationship building activities could lead to business opportunities and sales deals.
- 2) the author didn't examine the negative impacts of cost cutting. how the cost cutting will impact the employee moral?
- 3) no concrete evidence to prove that the cost cutting will contribute to growth and profit.

构筑提供的思路：(by [zhaozhaozhaozha](#))

- 1) 吃饭娱乐有助于销售团队与客户建立良好关系，缩减这个开支会影响 sales
- 2) 销售额增长越多，往后越难保持同样增长率，因为基数更大了，同时今后的行业环境和去年的可能会有变化

构筑提供的思路：(by [domifan](#))

感觉这段话应该归类为方案推理，目标就是增加 profit，方案是减少 sale force 的 entertainment cost，支撑的理由是竞争对手和行业水平这方面开支比我们低，方案推理的论证方向可以有：

- 1) 方案可行性——适用，就是说这个手段不能达到目的
- 2) 方案可操作性——没什么好说的
- 3) 方案的否定性副作用——适用

但是楼主无能，一发现没什么强因果，准备好的各种罪名都套不到它身上去急死了，硬着头皮写了两点【谨慎参考】：

1. author assum 行业水平是合理的【其实他也没有很 assum，只是说降低成本就能提高利润，所以这点我写得很心虚】，但是他没有提供这反面的信息/证据来说明，指不定竞争对手的这个指标就是不合理的，指不定 B 公司全年利润提高的原因是它。缺乏对去年成功的研究，没有排除这些可能性，argument 还是 dubious 的。
2. 方案的否定性副作用，【接上文可以来个转折，even 行业水平是合理的】作者没有考虑和评估实施这个方案可能带来的后果，有可能实施后会引起员工极大不满，降低他们积极性，从而影响利润 negatively。作者需要增加更多这方面的考虑和信息才能做出这种决定。

6. 儿童麦片 (FiberFlakes Cereal)

【本月寂静】

一个 food corporation 之前几年的主要客户都是 women，但是近两年 children 的比例上升。虽然很多别的公司都在制定 the whole family 的 marketing 战略，但是这个公司认为应该跟随 children 增长的趋势，专注 children 的市场，这样就能打败竞争者，增加销售额。(by [zjl18](#))

【考古】

V1 : FiberFlake had been targeting in adult women consumers in the past 22 years, they had about 64% of their consumers being women. But there was an increase on the children consumer share, rising from 16% to 25% over the last two years. Their data indicates this number will double. A new marker strategy was introduced to highlight the cereal being a children focus product rather than a whole family product, which it had been advertising in the past and all the other competitor were marketed as the same. Fiberflake believes in this way it will stand out in the market and its sales and market share will increase. (by [sybiltong](#))

V2 : 就是一个 cereal 公司 FierFlakes cereal 这条 product line 过去的消费者 64%都是 adult women；然后最近 children customer 从 16%上升到 25%了，所以要抓住这个机会换包装，做广告，然后从 whole family 的这个 crowd 和 competitive 的市场离开，进入专门卖 cereal 给儿童的市场，这样 sales 和 market share 就能上升了。(by [baoninininini](#))

V3 : 一个公司的 FiberFlakes cereal 之前是面向全家销售的，原先买这种 cereal 的大部分是女性客户，然后发现 in the last two years, 这种 cereal 的儿童客户从 19%上涨到 25%，公司决定改变现在

的 packaging 和 advertising 方案，从面向全家销售变成 excessively to children，从而从众多的竞争者中脱颖而出，结论是：公司觉得这样可以 certainly promote sales & increase market share (by [crystaldong912](#))

V4：某一个食品工厂生产一种 cereal，之前的顾客大部分是成年女性，达到 64%（数字可能会记错），成年男性和儿童的比重较少。但是近两年，这种 flake cereal 顾客中的儿童比重从 16% 上涨到 24%，因此厂家的营销策略定为：将该产品的包装与广告侧重于儿童，而不是之前那样是给 whole family 的。这样，在其他厂家的产品都是供给全家人的情况下，他们的儿童 cereal 会有一个更好的销售量和市场占有率。(by [ariel_river](#))

V5：作文题目是关于一个麦片公司的，叫 FiberFlakes。是说这个公司的麦片原来的受众大部分是 adult women，但最近几年管理层发现他们家麦片的儿童消费者在变多，于是他们迎合这个趋势，就想转换 marketing strategy，将麦片定位在儿童上。理由是会在麦片包装和广告上更偏向儿童，然后管理层总结说这样做之后我们公司的麦片销量肯定可以增大啊，收入肯定可以上升啊，因为现在没有其他公司是专做儿童麦片的，所以我们可以独树一帜，然后避免竞争啦。(by [莫莫有只皮卡丘](#))

参考思路：

1. 专门定位儿童可能导致失去当前的主要收入来源（75%非儿童顾客），降低 sales；
2. 在面向 family 宣传时，儿童顾客比例的增加，极有可能是来源于父母本身就是顾客，吃后感觉好，给孩子吃；如果全部宣传面向孩子，则有可能失去成人市场，进而失去成人推荐给孩子的这部分市场；
3. 无关假设：儿童数量的增加不代表 sales 的增长，仅由儿童为主要顾客的 cereal 受众会减少，因此和现在相比，销售量和市场占有率反而会减少
4. 无关假设：换了包装也不一定能够盈利，因为还要考虑换包装的成本和广告成本，可能大于这种策略产生的利润。
5. 错误类别：别的公司都开始瞄准小孩了，竞争就同样激烈。
6. 调查不可信，即使儿童消费者比重增加，女性仍然是主要消费者
7. 没有权衡支出和收益，改为儿童燕麦可能会损伤公司品牌，也可能这个市场已经饱和
8. 错误假设增长趋势在未来不会改变

构筑提供的思路：(by [CDKafka](#))

- 1) increased 了比例，不代表总数上 children increase 多；
- 2) Market 不能必然导致比其他对手强，因为还有其他因素影响；
- 3) 赢了其他对手不代表一定会增加销售量，万一经济危机了呢？

构筑提供的思路：(by [羊羊 750](#))

- 1) 即使更改包装，不一定吸引儿童，儿童可能更在意口感
- 2) 即使吸引儿童，可能会失去其他消费者，如妇女等，不能提高销量
- 3) 没有考虑其他可能提高销量的因素

构筑提供的思路：(by [米米米米米米](#))

- 1) 女人还是主力消费群体, 进入新的细分市场需要额外的投资。
- 2) 如果想吸引更多的儿童, 可以提供随麦片附送的小玩具。

构筑提供的思路: (by [Liyuan1225](#))

- 1) 七宗罪里面的 all things are equal, 用过去短短几年的事例推未来
- 2) 非此即彼 either or choice, 可以两个结合

7. 公交涨价 (bus fare)

【本月寂静】

说巴士公司入不敷出因为车票太便宜了, 这样下去乘客不够多的路线会慢慢减少到取消, 然后这样下去整个城市的巴士系统都会被取消的这样乘客就无法出行了, 因此 it is the to the passengers interest to accept increase in bus fare。大约是这样嗯 (by [chmo](#))

【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 都会没有了。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 [瘡子大哥樾梓](#))

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的，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

8. 再生能源 (renewable energy)

【本月寂静】

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

benefit analysis (说不定 renewable energy tech 要的是全新的科学家, labs, 和 equipment。说不定要花巨款和花好多年才能见效。不 cost benefit, 让你的惨利润股价雪上加霜)。 (by [Cathy Zhang1230](#))

【考古】

V1 : A company called Blatscom pulished following in a year report for stockholders:

Recent years the demand for mining technology has been falling, causing the profitability and stock prices of certain companies in the mining technology industry to shrink. Fortunately, we are shifting our business to adopt a new growth strategy: the renewable energy technology. As such, our scientists and staff are now shifted to the research field in the renewable energy technology. The renewable enenergy techonology is booming in recent years, with several prominent companies achieving great success and high profitability. We are confident that this change in strategy will guarantee a retained high profitability and stable stock price in the future. (by [lotuskellyye](#))

V2 : An article in B corporate's newsletter to its shareholders:

the decline of the traditional mining industry affected the profit of Blastcom corporate. therefore, the manager decided to transform the company's strategy from traditional mining to renewable energy, and it demanded R&D department focus on the renewable energy technology. there are two reasons. the first reason is that the renewable energy is booming. the second reason is that some companies, which have been working on the renewable energy market have gained profit. therefore, changing its strategy and entering the renewable energy market promise B corporate's profit and stock prices, and will guarantee safety from declines in the future. (by [Hannah 蛋清](#))

V3 : Due to the decline demand of the mining technology, all the related corporations are suffering from decline of profit and sales this year, including Blastcom Corporation. Blastcom Corporation is considering adopting one growth strategy: to shift some of the researchers from mining technology to the renewable energy technology, the demand for the renewable energy such as solar energy. Some of the prominent companies which market the renewable energy are successful in recent years. Therefore, it is guaranteed that company Blastcom will also be successful in the future by providing renewable energy.

V4 : 公司 B 的 newsletter "Last year, the decrease in mining technology 给公司 B 造成了巨大负面影响, 所以 author 就 suggest the scientist staff change the research focus from Mining tech to Renewable Energy tech. 原因 : Renewable Energy 前景好, and there are several prominent companies in the areas of solar energy 和类似的其他 Renewable Energy. 结论 : such divert of research focus will increase the profit and rise stock prices." (by [mirinno](#))

V5 : A shareholder of a mining corporation proposes that since the profits of the company have remained steady for several years. in order to boost the profits and stock prices, the company should change its focus of its research from mining to renewable energy field, which includes wind, solar and biodiesel etc. because the renewable energy field is lucrative and some firms have been very successful in this field, stepping into this field will increase the mining company's profits and stock prices. (by [pterosaur](#))

V6 : the B 什么 Corporation, mining company 好像, 最近公司 profits and stock prices slide, 然后说 renewable technology industry 的 future 非常 promising, 并且 other prominent renewable energy companies that market 新能源 have become successful, 所以 the B Corporation 应该 devote to research in this exciting field, 这样的话他们的 profits and stock prices will be free from any future declines. (by [逐梦小飞侠](#))

V7 : 讲得是 balstman (大概是这样拼吧) 一个 mining techonology 的研究公司制定了一个新战略的事情, The following argument is from the 致股东信还是某个给股东的 report 的 :
Balstmon Company 是一家研究 mining techonology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining techonology 的 demand 减少, 所以公司亏损。但是公司 make a new strategy : direct the scientists who make their own to switch their research to the renewable energy. 公司发现最近可再生能源市场 is booming, 一些运营不同类型的可再生能源的公司 (还举了不同的可再生能源的例子) 近年的绩效都很好。所以公司 guarantee (记得很清楚用的是这个词) that this strategy can help company to increase profits and stock price, 并且可以让公司避免未来在 mining techonology market 的绩效减少。 (by [iiyy 打酱油](#))

构筑提供的攻击点 : (by [mirinno](#))

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

构筑提供的攻击点 : (by [Worthit](#))

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

构筑提供的攻击点 : (by [xiuxiup](#))

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

构筑提供的思路 : (by [imanimaniman](#))

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

三个攻击点 : (by [giuhao871227](#))

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

构筑提供的思路: (by [Missing](#))

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

构筑提供的思路: (by [虔什么](#))

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

9. 投资房产 (2 次)

【本月寂静】

地产商说房价五年来都在涨, 应该买, 而且相比股票来说房子盈利多。(by [Jianand](#))

作者结论是要投资房市而不是股市。因为: 过去五年股市下跌, 楼市涨; 楼市预期后期还会涨; 投资房子可以自己住, 比股票有实际价值。(by [maikelaolang](#))

【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市的投资要比对 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, 也可以选择其他更适合自己的投资方式。可以买外币、黄金啊

构筑提供的思路: (by [Rigina](#))

- 1) 证据有效性: 整体不代表特例, 这个城市的平均房价和股价的走势不一定随大流, 有可能反过来 (房价跌, 股票涨)
- 2) 他因削弱: 不是专业人士可能在购房和卖方的过程中产生额外的成本, 这个成本有时候高到能够 cover 所有利润甚至还要倒贴, 因此不一定更赚钱
- 3) 反驳 premise2: 买股票也可以提高生活质量 (比如拿股票赚的钱去旅游什么的)
- 4) 建议: 要使得结论成立, 作者还需要: (1) 具体说明该城市的房价和股价走势是不是随大流; (2) 考虑其他可能的因素例如买卖房的成本等, 排除其他因素的干扰。

构筑提供的思路: (by [Rigina](#))

- 1) 证据有效性: 整体不代表特例, 这个城市的平均房价和股价的走势不一定随大流, 有可能反过来 (房价跌, 股票涨)
- 2) 他因削弱: 不是专业人士可能在购房和卖方的过程中产生额外的成本, 这个成本有时候高到能够 cover 所有利润甚至还要倒贴, 因此不一定更赚钱

- 3) 反驳 premise2 : 买股票也可以提高生活质量 (比如拿股票赚的钱去旅游什么的)
- 4) 建议 : 要使得结论成立, 作者还需要 : (1) 具体说明该城市的房价和股价走势是不是随大流 ; (2) 考虑其他可能的因素例如买卖房的成本等, 排除其他因素的干扰。

构筑提供的思路 : (by [gerolt416](#))

- 1) stock 是 liquidity 很强的, real estate 则很差。这点上投资 stock 比 real estate 好, 且股市不好不代表赚不到钱。如果钱在股市里就很灵活, 如果在房地产上套牢就很难。
- 2) 历史价格在涨并不代表预期收益也会涨, 因此用过去 5 年的价格直接就预测未来的价格也会涨是绝对 flaw 的。。。虽然在国内确实如此, 一直会涨 T T
- 3) 作者没有去考虑其他的投资渠道和 insurance policy, 盲目鼓励投资单一资产本身是不对的。

构筑提供的思路 : (by [jerrysorry](#))

- 1) Argument 中提到该 REGION (而非该 city) 过去五年 house 的 AVERAGE PRICE 翻番---不代表该市的 price 也翻番, 且 past 不等于 future。
- 2) 过去 5 年 stock market 下降了---股票不就该低买高卖么。。。
- 3) 买 house 可以让你在投资的同时居住它, 提高生活质量---万一买错了住的不称心, 处置不动产反而麻烦, 降低生活质量。但我要租房子的话换一套就好了嘛。

构筑提供的思路 : (by [ppap](#))

- 1) 以偏概全 average region home price is not equal to our city home price, 我们城市的房价可能是极端值, 特别低
- 2) all things are equal: 过去 5 年房价上涨不代表未来会持续上涨
- 3) 过度简单化: 买房可以享受使用房子的乐趣, 背负房贷不能好好享受

构筑提供的思路 : (by [fks0205](#))

- 1) 数据的权威性
- 2) 时地全等
- 3) 股票可以卖了再买房, 投资房一般不住人, 所以不能 enjoy

构筑提供的思路 : 问题可多了随便挑几个写就行 (by [HuskyPP](#))

- 1) 比如说过去五年跟未来五年不一定趋势一样啊
- 2) 本地房地产市场跟全国股市没法比啊
- 3) 本地人大家都有房了再投资新的房产所谓的额外好处用不上啊
- 4) 还有投资房产是有额外成本的比如每年的折旧率, 养护费还有税, 股票就没这些。

10. 豪华车口碑营销 (Fernando Auto Service)

【本月寂静】

一个 Luxury Auto Service 公司，觉得把宣传花太多钱在广播和电视，想转战网络。在店里放一个录像机，采访满意的客户，并把录像放在自己的网站上面做宣传。(by [Tutumi](#))

【考古】

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

V2：一个叫做 Fernando Luxury autoserviceXXX 的 Automobile 公司的市场部门提出的建议大意：Since last few years we have already spent a lot of money on traditional advertising such as tv and radio but customers prefer word-of-mouth recommendations from friends and acquaintances. So we should set up digital cameras in our shops, interviewing those satisfied customers. We can then update the videos on the website frequently. Since the company has a website already, updating the videos online is an inexpensive way of advertising. ..As a result, every time when people seeking recommendations online, they will see people in the videos talking about of the excellent automobiles of our service shop. So the proposal will increase our customer base and bring more sales than traditional advertising methods. (by [vincy613](#))

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

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

构筑提供的几个点：(by [ojiujiuo](#))

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

构筑提供的攻击点：(by [Blannnk](#))

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

构筑的观点 : (by [淇水汤汤的汤](#))

- 1) 他们没有证据表明电视收音机等 traditional advertising 没有网络好 ;
- 2) 还有熟人和网上买家不一样, 顾客不一定相信 ;
- 3) 还有一个想提高销量不一定从广告入手, 因为可能顾客看到了广告, 因为产品本身的原因没买, 这个不知道对不对, 构筑作文不好, 分数还没出, 大家还是看机经更靠谱~

构筑提供的思路 : (by [Jaxhuang](#))

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

构筑提供的思路 : (by [Airkoala](#))

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

构筑提供的思路 : (by [vincy613](#))

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

构筑提供的思路 : (by [raincover](#))

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

构筑提供的思路： (by [Joycetan](#))

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

构筑提供的思路： (by [jtqitq](#))

- 1) 没有证据表明网上广告花钱少又高效；
- 2) 提车之前就录视频，还没拿着车呢，你让他们说啥？
- 3) 你网页浏览量多吗？有足够的人来看你网站上的视频吗？再说了，点进你网站的人本来就对你感兴趣了，没必要再用视频强调你的好了吧

构筑提供的思路： (by [Bwbj2017](#))

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

构筑提供的思路： (by [xfnlll](#))

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

11. 会计软件 (SmartPro)

【本月寂静】

会计软件，SmartPro 的 accounting software，越来越多的人用，但公司的 competitors 在 nonprofessional 这块销量好，公司的 professional customer 说选择他们因为他们软件有 advanced special features，所以为了增加销售也要 add special features (by [DAIzezeze](#))

【考古】

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

"Currently, more professional accountants use SmartPro accounting software than any other brand. However, in the market for personal accounting software for non-professionals to use in preparing their income tax returns, many of our competitors are outselling us. In surveys, our professional customers repeatedly say that they have chosen SmartPro Software because our most sophisticated software

products include more advanced special features than competing brands. Therefore, the most effective way for us to increase sales of our personal accounting software for home users would clearly be to add the advanced special features that our professional software products currently offer." (by [stephycez](#))

One momentum to SmartPro accounting software company :

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

参考思路

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

构筑提供的思路：(by [UTADA HIKARU](#))

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

构筑提供的思路：(by [xiaocindy750](#))

- 1) 专业会计 (professionals) 不等于 non-professional personal, 不要把两个不同 segment 的客户混淆
- 2) survey results 不可信，因为并不知道 sample 具不具代表性，很有可能 biased。而且公司要提升的是非专业的销量，调查问卷调查的是专业会计
- 3) advanced add on features 在专业会计 (professionals) 里受欢迎不等于在 non-professional personal 受欢迎，因为两个 segments 客户需求不一样

构筑提供的思路：(by [the-Who](#))

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

12. 盖楼出租

【本月寂静】

我的是说的 rental 的问题 是说一个 city 租房率上升，入住率也这两年也很神奇的 92% 居高不下，然后这个公司的哥们就说那我们把 funding 拿出来在 local rental market 弄，这样我们公司就可以保持 profit 和持续发展了。我攻击的点是时地全等，city 和 local market 不一样还有 cost benefit analysis。但是我自己太弱鸡导致写的其实不咋地 (by [yty_yxi](#))

【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 : 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](#))

V3 : 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](#))

V4 : 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](#))

V5 : 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](#))

V6 : manager 给 cfo 的邮件 : 某城市居民房产需求率每年增长 4%, occupation rate usually high 92%. The manager asked the CFO to release funding for a large two apartments complex, which satisfied the market demand for 4%, independent of other constructors. The manager believed the current growth rate will continue and sustain. Investing the new construction project will increase profits and expand market shares. (by [hujingchen](#))

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

13. 明星代言 (Alpha cologne)

【本月寂静】

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

【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](#))

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呢。又或者是 sales 的 service 不够好，或者四年后用户发现公司产品没什么作用 决定不买了。换代言人也起不到作用

- 3) 就算产品没问题, 也针对所有年龄层, 但并没有证据表明这个 POP STAR 可以 lead to increased sales, 缺乏具体数据证明, 也是站不住脚的

14. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)

【本月寂静】

作文是说一个市的政府想用 financial interest from local taxpayer 去做一个 luxury hotel, 来带动 convention center 的经济, 然后吸引更多的外地人来本地, 外地人在 convention 购物, 增加税收。这样可以政府少收当地人的税来满足税收要求。说以前的一个 hotel 不太好, luxury hotel 可以装更多的人, 然后 visitors 可以住更贵的酒店, 从而又增加了政府的税收。(by [Ulrica_K](#))

构筑提供的思路:

- 1) 新建一个酒店能吸引游客么? 游客没有增加的趋势的话, 新建酒店对经济没有作用而且浪费了开支
- 2) 游客是否会选择在更贵的酒店住
- 3) 市政府是不是税收满足税收要求就可以了, 没有说达到要求后继续收当地人的税, 导致当地人的税负没有减少

【考古】

V1 : A memo from Finance Director : In order to increase city's tax revenue from out-of-town visitors and attendance to convention center, 财务总监建议 all taxpayers should help fund a luxury hotel next to the convention centre。因为 convention center 经常有外地客人来, out-of-town visitors will contribute to tax revenue, The more out-of-town visitors shopping, the less tax local residents pay, out-of-town visitor 买东西和服务带来的 out-of-town tax, 增加了本地 tax 收入, 所以本地人就可以不用交太多税了, 税收指标由这些外地人买单了。另外目前这个 convention center 只有 50% 的使用率 (大概意思就是说不满, 来的人不多), 还有很大潜力可以挖, 所以豪华酒店建起来之后就会带来更多的客流 (可以 accommodate 更多人), 增加他们的消费额。另外一个论点是, 住豪华酒店的人比住 inexpensive 酒店的人消费能力更强, luxury hotel 收费比 motel 高多了, 也能增加我们的 tax revenue 能带活本地经济, 增加收入。所以为了增加税收, 大家应该建一个 luxury hotel (by [NicoleZ18](#))

V2 : In order to increase the number of the visitors to our conference center and tax revenue, it would be of local people's interest to build a luxury hotel beside the center. as the out-of-town visitors spend lots of money and pay lots of taxes and blabla, more contributions out-of-town visitors would make to the tax revenue and less the local people would have to pay. the hotel can accommodate many more people and it indicates that the conference center currently has only less than 50% 入住率. so, the hotel can attract more people who are rich and buy a lot. in the end, out of town visitors 的贡献达到最大。(by [GingerRogers](#))

V3 : 说的是 in order to increase the city's tax revenue and economy, the local people should help fund the luxury hotel next to the convention center. one of the reason is the visitors purchase a lot goods from the convention center. more out-of-town visitors come, less tax the local people need to pay. 然后又说现在这个 hotel 只入住 50%。两者 win-win game. visitors to the convention center would stay at this hotel to bring more revenue. therefore, the city's tax revenue and economy will increase. 大体就是这个意思 (by [Corrine17](#))

参考思路

- 1) 无因果关系：建立 luxury hotel 不一定能达到税收上升这一目的，如果成本增加之后，消费人数下降收入降低就无法增加税收。
- 2) 无根据假设：认为外地土豪会入住豪华宾馆 带动本地经济，但是文中并没有说明来此地的外地人是什么消费层次的，是否会选择这样的 hotel 居住，也没有考虑在建立 luxury hotel 之前当地的宾馆是否供大于求。
- 3) 单一因果：影响税收的其他因素，除收入之外的。

构筑提供的思路：(by [帝殒 0417](#))

- 1) 没理由说你修个 luxury hotel 客流量就要增加啊，指不定你这小县城脏乱差大家压根不想来啊。
- 2) 你以为 luxury hotel 收费高就能增加税收？人家一家五口人周末购物预算就够在你这住一晚了，谁还来你 convention center 购物？
- 3) 总之你得衡量收入支出吧，憋等老铁们勒紧裤腰带给你刷了兰博基尼，你的 luxury hotel 给大家返利二八大杠上海凤凰，你还说要让 taxpayers 掏钱，你良心不会痛吗？

构筑提供的思路：(by [460932757](#))

- 1) 吸引 visitor 买商品和服务 提高收入；本地纳税人还可以少交税
- 2) 喜欢奢侈服务的人就不会住原来的 motel

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

【本月寂静】

一个 motel 的 manager 认为一些费用可以单独另收费，借鉴另一家 inn (貌似是 hotel) 的收费是分开的。顾客需要用到这些服务的时候另交费，他认为这样可以提高 profit margin。(by [酸奶派](#))

【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。

16. 摩托车公司更换广告渠道

【本月寂静】

讲一个 market researcher 写信给 the head of the motorcycle company 他建议把 advertising budget 全部用在 television and radio 上 不要用在 social networking media 上面。说是有一个 survey 调查发现 90%的人不会因为在网络上看到一个广告而去买一个 specific product, 而且有一年在 metro city 的电视和广播里有放广告, 所以在那一年 sales 有提高 5%。(by [皮瑞秋](#))

【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 reserach 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 reserach 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](#))

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他原因导致了 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 [qy 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 \neq 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，结果还是没赚钱。

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. Insufficient infor. To prove close relation sales growth and TV advertisement
- 3) ROI. Many factors decides the profitable marketing campaign

17. 地铁载客 (ridership)

【本月寂静】

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](#))

【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，以期增加地铁客流量。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 102nd station，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 planned 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 effective. 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 increase 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 project 的成功。(by [黎安妮](#))

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。

18. 公交涨价 (bus fare)

【本月寂静】

公交涨价 (by [lza96775](#))

【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 都会没有了。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 [瘡子大哥樾择](#))

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。作者说得好涨价就只有一种涨法, 实际上是在为了要去偏僻的地方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流量就小, 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的, 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

19. IT 技术投资

【本月寂静】

一个广告公司的 IT 部提议可以改善公司的软硬件水平, 从而提高 IT 水平, 进一步提高员工的 efficiency, 就最终可以提高公司的 Profit margin 了。(by [zydleaf](#))

【考古】

The following appeared in a memorandum from the information technology department of a major advertising firm:

“The more efficient a firm’s employees are, the more profitable that firm will be. Improvements in a firm’s information technology hardware and software are a proven way to increase the efficiency of employees who do the majority of their work on computers. Therefore, if our firm invests in the most powerful and advanced information technology available, employee productivity will be maximized. This strategy ensures that every dollar spent on enhanced information technology will help to increase our firm’s profit margins.”

参考攻击点：(by [haley816](#))

- 1) 没说自己公司大部分员工都用电脑工作
- 2) 提升员工效率还有其他因素
- 3) 员工效率高的公司不一定利润高，还有其他因素啦，生产成本啊产品需求啊什么的
- 4) 没有具体比较投资 it 的成本（比如购买新机器啦培训员工啦）和带来的利润。

构筑提供的思路：(by [xxlsad](#))

- 1) 影响 profit 的有 cost 和 revenue 两个，投资 IT，会增加 COST，所以不一定会增加 profit；
- 2) 更换新 IT，员工不一定会使用，有可能需要大量投入进行培训，所以收益并不好；
- 3) 公司有很多同事并不主要使用电脑办公，但他们也是公司的主要营收贡献者，比如销售人员，所以即使投入 IT，对他们的工作效用较小。

构筑提供的攻击点：(by [Llllllllllllll](#))

- 1) 影响盈利水平的因素不止员工效率这一点，文章没有考虑管理能力，服务水平、市场占有率等影响因素。
- 2) Cost-efficiency analysis。改进信息技术各个方面需要大笔金钱，同时新设备新系统的投入需要对员工进行培训，既花钱又占用员工工作时间和休息时间。

构筑提供的思路：(by [Vivian_Zhou1996](#))

- 1) causal oversimplification。影响 productivity 的因素有很多。
- 2) gratuitous assumption。不一定 invest 就会成功，可能员工并不喜欢这个 tech，可能公司的主要业务不需要电脑。
- 3) 入不敷出。invest 也许不能收回足够的利润，最后还亏钱。

构筑提供的思路：(by [杀鸡小能手](#))

- 1) 忽略他因：公司效益还可能被其他东西影响，比如员工人不认真工作，工作环境等。
- 2) 无端假设：直接就说员工效率影响公司效益，毫无根据，没说为什么是影响因素。而且直接假定了引进就能提高效益，万一员工学不会呢？万一用不好呢？万一学会了，就觉得反正有这个可以依靠，就不认真工作了？
- 3) 入不敷出：引进这个东西花费的成本和收益没比较，万一花费的特别特别多岂不是得不偿失。

- 4) 二者选一：这个人要么就不引进，要么就引进 most powerful and advanced，没有想过其他选择。可以引进初级的中级的，性价比说不定更高，利用率好呢？

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

【本月寂静】

考的 airline eliminate new flights 挺好写的 (by [minzo](#))

【考古】

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

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

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

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

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

V5 : The profit of Provincia Airline has decreased last year. At the same time, it expanded its operation. Also oil price increased drastically in the beginning of the year. As some other airlines also faced the roaring oil price and they were able to increase their profitability, the oil prices alone not the reason for the loss in profits. The newly added 5 flights (expanded operation) should be responsible to loss in profits. In order to return to profitability, we should eliminate new flights added earlier this year. (by [我也在这里](#))

构筑提供的思路：(by [alzn2765](#))

- 1) The CEO fails to establish the casual relationship between the decline in profit and adding flight. The sequence of these two events, by itself, does not warrant the former caused the latter. There are many potential factors that may cause the decline. For instance, Unless the CEO would rule out all these possibilities, it is gratuitous to attribute the decline in profit to the adding flights in some cities. Any attempt aiming to solve the problem of decline in profit must base on a thorough investigation to gather data in order to narrow down and locate the actual cause of the decline.
- 2) The CEO commits false analogy by equating Provincia Airline and other airlines. The dissimilarities between the airlines may outweigh the similarities, thus making the comparison less valid. It is possible that some other airlines were enjoying the oil compensation from the governments, which were promoting their own national brand in airline industry, to offside the effect of high oil price, while Provincia Airline was not enrolled to such compensation at all.
- 3) The CEO unfairly assumes that elimination of flights suffices to stop the decline in profit. If the decline was caused by a combination of factors, such as..., some of which will still remain in the future. A mere elimination of flights may have insignificant impact on the decline in profit. Furthermore, the CEO also makes the assumption that elimination of flights is necessary to stop the decline in profit. Common sense tells us there are many such possible factors as.... The CEO must explain why none of them was available or why they all failed to achieve the same result.

参考思路：

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

构筑提供的思路：(by [露牙牙 Vamtoria](#))

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

构筑提供的思路：(by [Fchillex](#))

- 1) 他因，可能其他原因，导致 cost 增加，不止这两个

- 2) 论证无据, 不是 cost 减少 profits 就增加。
- 3) 取消航线未必能带来利润上升, 利润还有其它因素导致。

构筑提供的攻击点: (by [starchoi](#))

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

构筑提供的思路: (by [励志型 yy](#))

- 1) 利润上涨的公司可能只是少数, 而且他们有可能和石油公司有签订合同, 燃油成本受世界石油价格影响较小
- 2) 没有提供公司 flights 的需求、成本、收入的数据, 说不定新加的这些航线正是需求很大利润很好的。

构筑提供的思路: (by [chaaang](#))

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

构筑提供的思路: (by [菜菜菜菜](#))

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

构筑提供的思路: (by [helenmikaka](#))

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

21. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)

【本月寂静】

说的是一个公司在行业中是领导者的地位了, 有 7%的利益, 但是发现它的竞争者花费更少的费用在 entertainment 上, 所以它就想要减少费用 for entertainment, 把这部分钱用于生产, 觉得这样能够维持住龙头位置, 并且明年能获得高于 7%的利润。(by [吃瓜少女](#))

整理菌注 : entertainment expenses (招待费) An expense incurred by an employee while he/she is entertaining a business client for business purposes. Entertainment expenses may include taking a client to dinner, to a theater show, or to a sporting event.

【考古】

V1 : Beta Medical 公司的 director 写了一封 e-mail 给公司的领导, 说去年公司 profit growth rate 7% 是整个 Medical Industry 里面盈利最多的公司, 说明 sales force 劳苦功高。但是我们仍然有可以提高 profits 的可能, 因为根据我们 in-house 的调查, 发现我们公司 costs of entertainment 比其他公司多 25% (meta medical 的 entertainnt cost is 23%higher than its competitors)。所以, 如果我们可以减少这些花费的话, 那么我们今后就可以收获大于 7%的 profits, 从而 maintain leadership in the industry。 (by [Labmem009](#))

V2 : a director of the sales department of Beta Medical writes a letter to the team, which directly markets to medical professionals:

Our team is a leading figure in the industry. Last year, we had a 7% increase in profit. But based on an in-house research, we found that we have 25% higher expense on entertainment, such as dining, than our competitors. Thus, we are going to cut the expense in entertainment. Limit costs on dining and other entertainment costs. We believed that after we cut the expense in entertainment to the average expense in the industry, we will have more than 7% increase in profit. (by [aril_norran](#))

V2 : Beta Medical 去年 profit 增长了 7%。但管理层说还有 room for improvement。根据某个 in-house survey, 公司销售团队的 expense on entertainment 高于同行 20%。因此管理层提出削减 entertainment cost 至行业平均水平, 通过 cost saving on entertainment, 就可以使 Increase 明年 rate of profit, thus allowing us to maintain the leadership in the industry.

V3 : 作文是说, 一家作为龙头老大的医药公司 (the Beta Medical is the leader of industry), 的销售部头头 (the director of sales) 说, 他们公司去年的销售利润 (还是 revenue 来着) 增加了 7%, 根据一个 in-door research, Beta 公司和它的 competitor 比, B 公司花在 dining 和 entertainment 的 cost 要比竞争对手多 25%, 所以他说, 如果他们能够把这两项 cost 都减少到 average industry level 他们今年的利润会比 7%更高, 而且还可以 remain the leader in the industry。 (by [RachelChan1018](#))

V5 : 某公司 Beta Medical, profit growth 为 7%, 行业最高。但是 in-house research 告诉我们 sales force 的 dinning and entertainment fee higher than industry average at 25%.Sales Director 希望通过削减这方面的费用来达到行业平均水平, 从而控制 cost, 提升 profit, 继续 maintain leader 地位。 (by [lucylazycat](#))

V6 : A 公司销售经理就去年年度不俗的销售表现发表论述 : 公司强劲的销售增长很大原因归咎于公司强大的销售团队。但去年团队在 dining 和 entertainment 的花销非常高。于是, 为了降低成本和提高利润, 决定明年把这方面的花销降低到行业水平。他确信, 这个决定能使明年销售增长不低于今年的增长额。也能保证公司一直出于行业领先地位。 (by [suk1yan](#))

V7 : 作文考得是一个 CFO 说 our profit/growth rate last year was 7% and the highest in the industry. The sales force contributes a lot to this success. However, our entertainment expense is 25% higher than

our competitors. So we need to cut entertainment cost and restrict the expense. This will help increase our growth rate and further increase the profit. (by [snowwyy](#))

V8 : B 公司的 director (也是公司 leader) 给他们公司销售部门负责人的角色写了一封邮件：“B 公司 last yeat profit 增长 7%，这都要得益于 sale force (销售人员) 的努力，为了争取更大的利益，我们要减少 cost。根据一个行业调查 demonstrate，我们的销售团队的 entertainment 开支比竞争对手要高 20% (数字不确定，好像是 20)，所以我们要从这方面着手，通过 limit 餐标啊，团队娱乐费用阿这些减少这方面的支出，使得”售团队的 entertainment cost 达到 industry averages。如果实现 cost reduction，那么可以预见我们 profit 还会继续增加。” (by [domifan](#))

构筑提供的思路：3 个削弱方向 (by [Suty](#))

- 4) 1.7%不代表增长高，因为没给基数；
- 5) 减少花销不代表利润高，因为不知道 revenue，而且娱乐少了员工不满 productivity 也会降
- 6) profit 增长不代表 maintain leadership。

构筑思路：(by [kerrfan](#))

- 4) 这个 in-house 的 research 到底可不可靠，适用否？如果这个行业其他公司利润不增长或者负增长的话，这样也没啥可比性吧？
- 5) reduce entertainment costs 会不会影响收入？万一公司很大依赖于 entertaining activities 的话，reduce 会导致收入降低，从而利润也会降低
- 6) 如果 entertainment costs 降低的话，为了推广产品，会不会采取其他方式，比如广告，这样成本也不会降低。

构筑提供的思路：(by [小倩猪](#))

- 4) 无端假设：利润由收入和费用同时决定，减少了费用，收入也可能减少啊，因为正是 entertainment 带来的客户啊
- 5) 调查不靠谱啊，关于 reserch 的任何信息都没有说啊，百分比不代表 amount 啊
- 6) 情况会变啊，去年增长，今年一定还会么？万一今年宏观环境改变呢？那不就 GG 了。
(商科女总是最在意这个宏观态势，哈哈)

构筑提供的思路：(by [taotao3160](#))

- 4) 该公司与他的竞争者没有可比性，比如地理位置不一样，消费水平不一样。
- 5) in-house research 值得怀疑
- 6) 错误假设，减少娱乐费不会使利润上升，可能下降。因为员工积极性不高，不愿意干活儿，公司留不住人。

构筑提供的思路：(by [aril_norran](#))

- 4) Wrong analogy
- 5) Inadequate research
- 6) Oversimplification

构筑提供的思路：(by [forever 宇](#))

- 4) In house research 的调查可信度, 没说怎么 research 的谁 research 的, 而且为什么是用我们的 entertainment cost 和 competitor 的 sales force cost 比较
- 5) 最后调整建议是减少我们的 entertainment cost 到 industry average, 这错误类比, 为什么 industry average 一定是更好的
- 6) 无端假设说减少了 entertainment cost 就能增加 profit, 可是万一正式因为好的 entertainment benefit 才使得 sales force 表现出色呢?

构筑提供的思路: (by [balomichelle123](#))

- 4) sales force 在太生意时, 外出谈生意 dining 和 entertainment cost 太高。
- 5) 企业的 sales force 之所以效率高, 是因为企业内部的 entertainment 活动多, 员工的生产 and 创造力被激发。
- 6) 影响企业利润的因素很多, 没有证据表明 entertainment costs 是最大的因素。

构筑提供的思路: (by [snowwyy](#))

- 4) the author didn't examine the root cause of the entertainment expense. Do we know if the entertainment expense contributed to the success of our business? our sales team brought clients out for business dinners and therefore built strong relationships with our clients. These client relationship building activities could lead to business opportunities and sales deals.
- 5) the author didn't examine the negative impacts of cost cutting. how the cost cutting will impact the employee moral?
- 6) no concrete evidence to prove that the cost cutting will contribute to growth and profit.

构筑提供的思路: (by [zhaozhaozhaozha](#))

- 3) 吃饭娱乐有助于销售团队与客户建立良好关系, 缩减这个开支会影响 sales
- 4) 销售额增长越多, 往后越难保持同样增长率, 因为基数更大了, 同时今后的行业环境和去年的可能会有变化

构筑提供的思路: (by [domifan](#))

感觉这段话应该归类为方案推理, 目标就是增加 profit, 方案是减少 sale force 的 entertainment cost, 支撑的理由是竞争对手和行业水平这方面开支比我们低, 方案推理的论证方向可以有:

- 4) 方案可行性——适用, 就是说这个手段不能达到目的
- 5) 方案可操作性——没什么好说的
- 6) 方案的否定性副作用——适用

但是楼主无能, 一发现没什么强因果, 准备好的各种罪名都套不到它身上去急死了, 硬着头皮写了两点【谨慎参考】:

3. author assum 行业水平是合理的【其实他也没有很 assum, 只是说降低成本就能提高利润, 所以这点我写得很心虚】, 但是他没有提供这反面的信息/证据来说明, 指不定竞争对手的这个指标就是不合理的, 指不定 B 公司全年利润提高的原因是它。缺乏对去年成功的研究, 没有排除这些可能性, argument 还是 dubious 的。

4. 方案的否定性副作用, 【接上文可以来个转折, even 行业水平是合理的】作者没有考虑和评估实施这个方案可能带来的后果, 有可能实施后会引引起员工极大不满, 降低他们积极性, 从而影响利润 negatively. 作者需要增加更多这方面的考虑和信息才能做出这种决定。

22. 软件临时工 (software temporary labor)

【本月寂静】

AWA 作文是关于一个 budget committee of a software company 的 report, 报告提出, 因为近年来 profits 不断下降, 应该削减 budget, 因此可以像 auto industry 一样 replace full-time employees with temporary labors 来减少 budgets. 原因是临时工只要一半于专职工的 pay, 而且他们 do not require employee benefits, which can reduce tremendous benefits costs. 而且改雇临时工几乎 saved auto industry, 报告相信这个举措也会使得 software industry 重新获利。(很明显的逻辑缺陷) 因此报告认为应该要 replace 25% of full-time employees with temporary labors. 通过这样能够 increase profits 和增强公司的 stability. (by [ChenhuiChen](#))

【考古】

V1: Jetsam 是一家 computer software company, 持续三年没有盈利 (experienced profit decline for three years)。为了扭转局面, 想要 cut cost, 一个 budget committee 给出了一个 report. 具体的操作是要 replacing some expensive full-time employees to temporary labor。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 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。这个 auto company 在 cut employee 之后 profit 就上去了。所以 Jetsam follow the strategy in the auto industry, 应用到 computer software industry 来, 一定会非常成功。于是 Committee 提出要把当前 1/4 的 full-time workforce 转换成 Temporary employee 来节约预算。最终可以 get profit in short term and get greater stability in longer-term. (by [傻傻维克多](#))

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 get stability 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 : The director of a computer software company decides to cut budgets of full-time employees in order to increase profits by replacing with temporary labor. Because the successful experience in the auto industry indicates that cut down the percentage of full-time labor and use temporary time labor would bring higher profits. The plan will also bring higher profits in the short term and stable development in the long term for our software computer company. (by [primrose0519](#))

参考思路

1. inefficient reasoning
2. cost-benefit analysis
3. 错误类比等等都可以写

构筑提供的参考思路 : (by [Vhyq](#))

- 1) 两个行业不能比, 一个可能是 labor intensive 所以临时工也能做, 软件开发临时工搞不定所以没法用
- 2) 错误假设。假设突然成了黑户的码农们还会好好给你写代码, 有可能码农们不爽然, 后效率就降低了产出就低了, sales 低了所以 profit 也没法高
- 3) 错误因果关系。都变临时工了还实现长期 stability 这个 budget committee 真是可以领盒饭了, 看到这个 conclusion 我考场上都快笑出来了

构筑提供的参考思路 : (by [Lync](#))

- 1) 两个行业不可比 ;
- 2) 可能会增加正式员工的负担, 公司可能要额外给正式员工补贴, 临时员工的效率不高 ;
- 3) 利润是个很复杂的东西, 有可能原因不在于 cost of labor 而是在于本身的竞争力不高。

构筑提供的攻击点 : (by [feidage111](#))

- 1) The success in auto industry does not lead to success in the computer software industry. 造成两个行业不同, 差异的因素很多。而且除了 switch to tempoary employee 还有可能有其他因素导致 auto industry 提高利润。
- 2) 另外换成临时工有风险, 它们不稳定, 技能没有全职高, 导致效率低。除了换成临时工的策略, 公司应该多做培训提高效率、或其他方法等来提高利润

构筑提供的思路 : (by [Blannnk](#))

- 1) 类比不当。Software design 应该更需要经验丰富的长期员工从事技术含量较高的设计工作, 而自动化生产的那些公司可能用机器就可以了问题不大。
- 2) 因果错误。利润下降可能有更多其他的原因

构筑提供的思路：(by [hanhantt](#))

- 1) 实地全等：3年前不代表现在
- 2) cost：临时工虽然便宜但是他们可能水平不够效率低花的时间多，要雇佣更多的人，cost 更高了
- 3) 类比错误：auto industry 和软件设计明显不是一个行业啊

构筑提供的攻击点：(by [MMMichelle0630](#))

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

构筑提供的思路：(by [臭老蚊](#))

- 1) rest on a fault analogy of auto industry with software design industry
- 2) gratuitous assumption that switching to the temporary labor force will decrease the salary expense and increase the profit. For example, the extra training expense, also the product quality effected, so the sales volume decreased.

构筑提供的思路：(by [璇姐姐](#))

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

构筑提供的思路：(by [primrose0519](#))

- 1) 错误类比：将电脑软件公司和 auto industry 类比不合理；
- 2) 因果关系：higher profits 可能不是 temporary labor 引起的。
- 3) plan 不一定成功：雇佣小时工人可能不能更好完成任务，反而削弱利润，增加培训新人成本等。

构筑提供的思路：(by [Joannna97](#))

- 1) 错误类比，别的公司与 J 情况不一样
- 2) 因果关系错，不一定别的公司就是因为这个 switch 才有 profit 增长的
- 3) Switch 有隐性成本，比如高频率的培训成本，也有产品质量下降的风险，所以 cost 可能不减反增

构筑提供的思路：(by [JefferyLin](#))

- 1) Software Company 和 Auto Industry 不同产业, 属性不同
- 2) Software Company 需要高技术的员工, 像 Auto Industry 产线雇用临时工并无法产生效益
- 3) 大量雇用临时工对公司整体认同度下降, 员工不会尽力为公司付出

构筑提供的思路：(by [NicholeNn](#))

- 1) 错误类比, 两个行业不一样
- 2) 入不敷出 $\text{cost} > \text{revenue}$, 临时工不能很好完成现有全职工的工作实现不了收入
- 3) 他因, temporary labor 不是 the lead of the auto industry 成功的唯一原因。

构筑提供的思路: (by [miya77ma](#))

- 1) 错误, 汽车业和软件开发不一样, 前者 labor intensive ;
- 2) cost 下降, 别的 cost 上升, revenue 下降, profits 还是下降