

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/12/12 起)

整理菌：qv0518

最新版地址：<https://forum.chasedream.com/thread-1356851-1-1.html>

2019/12/12 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】2019/12/12 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1356713-1-1.html>

【数学】2019/12/12 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1356850-1-1.html>

【阅读】2019/12/12 起阅读寂静(RC)整理 by notaholiday
<https://forum.chasedream.com/thread-1356821-1-1.html>

【IR】2019/12/12 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1352106-1-1.html>

【作文】2019/12/12 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1356851-1-1.html>

根据同学们反馈，本次裤与 2018/11/15 裤有很多重合，附链接供参考：

【数学】2018/11/15 起数学寂静原始稿 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1332002-1-1.html>

【数学讨论稿 1-200】2018/11/15 起数学讨论稿 by GMAT_小马 on
<https://forum.chasedream.com/thread-1332028-1-1.html>

【逻辑】2018/11/15 起逻辑寂静整理 by gin.gins
<https://forum.chasedream.com/thread-1332004-1-1.html>

【阅读】2018/11/15 起悦读寂静整理 by huajianhai
<https://forum.chasedream.com/thread-1332054-1-1.html>

更新日志：

12/17 22:42, 更新到 16 题, 感谢一只土豆, Double_7 !

12/16 22:48, 更新到 14 题, 感谢 Lydialell !

12/16 13:09, 更新到 13 题, 感谢 yayanumber1, 普拉洛芬, 五爷马子鸭, Ireneli17, berylbxb, Livv !

12/14 10:16, 第 4 题频次+1, 感谢 Monje !

12/13 12:10, 更新到 7 题, 感谢 heymystar_, 铃铛不吃糖, beatokc, 今天绝望了吗, 泥丸 W, 考生 123, 贝西文迅, joey-bai !

12/12 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)	2
02. HR 失职 (2 次)	6
03. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car)	9
04. 店面购买 (retail space) (2 次)	13
05. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)	15
06. Greentree 裁员及与咖啡厅合作	18
07. 美食书店 (food for thought)	21
08. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)	23
09. 明星代言 (Alpha cologne)	26
10. 员工培训 (IntelliTrain online self-training)	30
11. 摩托车生产线	32
12. 手机公司提前购买贵金属原料	35
13. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)	37
14. IT 技术投资	42
15. 盖楼出租	44
16. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)	47

01. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

作文遇到的是咖啡店网站收到的投诉少，所以咖啡店觉得不用改善服务了的那一篇。(by [heymystar](#))

【考古】

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

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

"In the past six months, our cafes have begun using an online feedback page for our customers. We print the website address on the receipts of all the customers, so it is easy for them to find the address. Since the feedback page went online, we have only got 68 complaints and 131 suggestions, while our cafes have served more than 600,000 coffee drinks in the period. Therefore, we can assume that almost all customers are satisfied with our products and customer services, and thus we do not need to evaluate or improve procedures any more" (by [Narcisuss_d](#))

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

构筑提供的思路 : (by [angelacheung](#))

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

参考思路 1 : (by [eszyy](#))

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

参考思路 2 : (by [ryanix](#))

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

参考思路 3

1. 错误假设：没有留言不代表没意见，有可能是没有看见，可能很少的人会仔细看 receipt，也可能付钱的是一个人，有意见的是另一个，但是并没有看到发票上的信息，甚至有些人即使有意见也不愿意耽误时间上网反馈意见，最多就是不再去消费了。
2. 要想获得反馈单凭收据印制网站是不够的，应该采取多种方法，全方位获取顾客评价，不能只凭这一种方法就得出结论。
3. 在考虑到各种可能的影响因素之后，应该在收到回馈意见之后就采取措施弥补改正，而不是视而不见。
4. 一般人不会去看收据上的小字 - 大部分客人不会知道
5. 客人中很有可能很多对电脑或网络不熟悉
6. 还有其它原因，网站设计不好，大家难得上去投诉等等

构筑提供的思路：(by [我有一朵小黄花](#))

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

构筑提供的思路：(by [charlottechan](#))

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

构筑提供的思路：(by [Mshung](#))

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

构筑提供的思路：(by [pinky_song](#))

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

构筑提供的思路：(by [Mistletoesp](#))

- 1) 1 你说印的 clear 就真的 clear 啊.可能很小顾客 ignore, 甚至还有许多顾客是不要发票的, 并且也有可能顾客觉得输入网址或者投诉过程太 complex, 所以没理由说顾客 have no
- 2) difficulty. (随后改进可以说调查一下大家是否看到和是否觉得方便之类的)
- 3) 2.这是一个 service division 对 CEO 写的 report 可能有夸大自己 performance 而虚报数量的嫌疑, 所以熟悉来源不可靠。(随后改进可以说从这个网上 download 数据具体信息)
- 4) 3.就算以上两个都没问题, complain 的绝对数值很小, 但是可能反应出和营业过程中很重要的缺陷, 所以数值小不能说明他们就做得好没有问题。也不能推出大家都满意。
- 5) 4.即使上面说的问题都 properly solved 一家公司 (还是店铺) 想要持续更好的经营, 一定要不断的 improve 他们的 procedure 去适应现在的环境去适应客户的需求。

构筑提供的思路: (by [zzz1106](#))

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

构筑提供的思路: (by [sandyleee](#))

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

构筑提供的思路: (by [Amenzai](#))

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

构筑提供的思路: (by [8222226](#))

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

构筑提供的思路: (by [等到昏迷的兔子](#))

- 1) 因果不紧密, 可能消费者有抱怨但是没时间填问卷调查, 默默去别家买了;
- 2) 就算真的只有一点点人抱怨, 但是不代表 procedure 没有改进空间;
- 3) 数量少不代表问题小, 可能隐藏了大问题。

参考范文

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

To begin with, the conclusion is based on the assumption that all the customers who are not satisfied with the cafe submit comments on the websites, this assumption, however, is problematic, the author fails to consider that there may be a large number of customers who were not happy with the service but didn't try to complain on the website. It is entirely possible that some customers are too busy to respond their complaints, or that they are just chose not go to the cafe anymore instead of expressing their unpleasant. In addition, the author assuming that customers are not difficult to access the feedback page on the ground that the website address is clearly printed on each receipt, this assumption is also questionable, since it is possible that many customers are not used to keep receipt or the website address is too small to draw their attentions. Unless the author can rule out these possibilities, can this assumption be accepted.

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

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

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

02. HR 失职 (2 次)

【本月寂静】

一家电子公司的 CEO 给人力资源部门：八年前，我们的利润随着新增员工的数量增加而增加。我们发现，利润的上涨是因为新加入的员工产生收益的技能水平和动力大于支付给他们的成本。但是在过去两年，尽管我们每年都在增加新员工，我们的利润还是下降了，因此这是因为现在雇佣的新员工

的技能和动力都没有原来雇佣的那些新员工高。所以利润的下降应该归咎于人力资源部门的失败。

(by [铃铛不吃糖](#))

AWA: 一个 N 公司, 8 年前随着员工的增加收入增加, 最近两年员工增加了 margin 却不增加, director 又说新来的人 level of skills and motivation 不如之前, 所以管理层说利润的下降是 HR 部门的问题 (by [beatokc](#))

【考古】

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

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

构筑提供的思路: (by [USLeo](#))

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

构筑提供的思路: (by [colaringzyq](#))

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

构筑提供的思路: (by [瑞士军刀刀刀](#))

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

构筑提供的思路: (by [飞行少年](#))

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

构筑提供的思路：(by [feila1](#))

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

构筑提供的思路：(by [Sparrowfong](#))

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

构筑提供的思路：(by [stepheniezyx](#))

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

构筑提供的思路：(by [Lunafang](#))

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

构筑提供的思路：(by [Luoyf](#))

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

构筑提供的思路：(by [杀 G770](#))

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

构筑提供的思路：(by [L 的怡瑾](#))

- 1) manufacture department 没有不断研发新技术，增加 productivity，所以更多的顾客被 competitor 吸引走了，同时他的售后服务等等可能也不太好，所以导致顾客流失

- 2) CEO 只是听 manufactured department 的 head 一面之词，只是那个 head 如此 feel，没有实际数据证据证明是因为 human resource department 雇佣的人不够好才导致公司利益下降

构筑提供的思路：(by [gtbingxiu](#))

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

03. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car)

【本月寂静】

汽车公司经理建议从原来的 SUV 和 truck 改为生产更环保的 small car 的那个 (by [今天绝望了吗](#))

【考古】

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

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

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

V4：A manager of Rado Worrior company said in a memorandum：“Recently the gasoline price has increased dramatically. The gasoline price fluctuate. Consumer are wary of the gasoline price. Even the gas price rise slightly, the consumers are not willing to purchase larger automobiles. They eve don’ want to buy small cars. Our research and development depart has invented a small, fuel-efficient, hybrid electric car. In order to maintain our sales over the next coming year. We should shift our product to small, fuel-efficient, hybrid electric cars. (by [alisaccr](#))

V5：考的一篇说一个 manager 写给一个卖 SUV 和 truck 公司的董事会：最近 gasoline prices has risen in the past month，导致了 reduction in sale 尽管汽油价格经常波动，而且小幅度的增长其实会促进汽车的

出售，但是这次的涨价太多太 sudden 了，导致大家都不买 larger automobile 了。而且公司的 research department 推出了一种新的什么什么车，前面一堆定语修饰，说这种车 show potential in the market 因此公司应该 shift 去卖这种车，为了稳固 sale (by [小呀么小橙砸](#))

V6：引用一个 manager 在给董事会讲的一段话。这个公司是生产 SUV 和 Truck 的。提到几个点：1. 上个月，油价上涨，虽然油价时有振荡，但是这回感觉 unusually large；2. 油价上涨鼓励人们去买 compact cars 而不是 larger automobiles. 又说更有甚者，连小车都不买了；3. Manager 又说我们公司 R&D 部门新 developed 这个 hybrid engine 有 great potential market。所以结论就是 over the coming years，我们应该把 production focus 在生产带有这种引擎的汽车去提高自己的销量。(by [huhurubio](#))

V7：Gasoline price has increased 10% and the sales of four SUV cars and trucks has declined，作者觉得肯定是 gasoline 价格增长导致了 decline。并且提出，油价 fluctuate，以前油价只上涨了一点，customer 都会对 SUV 购买变得 reluctant，公司的 large automobile 的销量减少，但小车型销量会上升，这次的涨价实在太多，消费者都不愿意买 small cars。最近公司研发了一种 energy-sufficient, hybrid car，为了 sustain its sales，公司要 shift most of its production to the cost-effective, hybrid-engine car。(by [榴莲君](#))

V8：the strategy proposed by directors on hybrid electric cars：The board of directors says that: 1. pretty high gas price leads to decreased sales of SUV and trucks (using gas therefore affected by gas prices)；2. they need to shift production from SUV and truck to hybrid electric cars；3. this shift will help maintain the sales of their company because the hybrid electric cars have great potential in automobile market (in the future) because its engine does not require gas。(by [hodgin](#))

构筑提供的思路：(by [hodgin](#))

- 1) correlation is misinterpreted as causality.
- 2) regard customers purchase on automobile as an either-or choice WITH their company's offerings. (No purchase on product A does not mean purchase on product B)
- 3) inaccurate prediction on future's sales with the shifting strategy/groundless assumption

构筑提供的参考思路：(by [Laris1](#))

- 1) 错误假设时间推移价格还是很高。
- 2) 题中对顾客的概括（不买车是因为油价高）不一定是对的，忽略了其他因素。
- 3) 没有考虑生产新车的成本

构筑提供的参考思路：(by [USLeo](#))

- 1) 因果关系（油价上涨和销售下降同时发生并不代表是因果关系，可能有其他原因）
- 2) 实地全等（作者假设油价不会下降）
- 3) Cost-revenue 分析，入不敷出（新引擎花了很多钱，转换生产线也要花钱，新车可能还贵所以消费者可能少，总之不一定能赚钱）

构筑提供的思路：(by [红烧小蹄膀](#))

- 1) 油价既然 fluctuate，急啥，等过会价格下来了，你的 SUV 销量就会涨回来的
- 2) 油价涨不代表人们不购买耗油量大的车，汽车买来要开好几年的，目前的高价格不代表以后高价格，你销量下降是不是因为你其他问题，你自己回去好好反省下！

- 3) 研发团队研究出来的 hybrid car 不一定靠谱啊！你起码得 test 几年吧，万一不安全呢。而且，既然大家是为了省钱买 hybrid car，那买这车的人一定很抠，这车价格和利润一定不会太高，你卖这车就算销量好，profit 也不一定比得上 SUV 和 truck。

构筑思路如下：(by [仲问号](#))

- 1) 现在的情况不代表将来的情况，现在油价上涨，但没有任何证据证明以后也会涨，有可能以后会大跌，大家又想买 SUV 了。
- 2) 公司 SUV 和 truck 的失去 popularity 不一定是因为油价上涨，有可能是因为服务之类的不好，所以其实大家不是不买 SUV 了，而是去别的地方买了。
- 3) 没有任何证据证明你推出的 hybrid car 会获得成功，至少需要市场调研。而且即使它 sales well，研究费用等太高，也有可能造成入不敷出。

构筑提供的思路：(by [阿包包包](#))

- 1) 同时发生不代表是因果关系。石油价格上升不一定是汽车销售量下降的原因，其他原因可能是国家政策的影响，比如限购政策啊，或者是这个汽车生产商最近口碑很不好连续发生了很多质量问题之类
- 2) 只考虑到了推出电动汽车的优点，没考虑到缺点，但是缺点可能盖过优点导致没人买，比如说这个电动车在市场上还是新产品，大众普遍对新产品接受能力不强啊，充电很麻烦啊，之类的
- 3) 其实还可以有的漏洞是那个研究部门的结论，因为它只是简单提到一句说研究表明电动汽车很有市场潜力，但是就没说这个结论怎么得的，就可以说这个调查很可疑之类的吧

构筑提供的思路：(by [riowxm](#))

- 1) 单一原因：suv 和卡车销量减少的原因不只油价上升一个。
- 2) 不合理假设：作者说油价上涨增量越多，大车销量越少，油价上涨增量越少，小车销量越多。那说明作者 assume 了消费者买什么 size 的车和油价上涨增量的多少有关。并且他认为大车消耗油多，小车消耗油少，但是这不一定。小车可能因为技术先进也会耗油少。所以他的说法不对
- 3) 新车也不一定能提高销量。也许人们不一定有足够的钱买那么贵的车，那就不会达到提高销量的目的。并且开发新车的 cost 也许很贵。即使它真的能提高销量，这个公司也需要做 cost benefit analysis

构筑提供的思路：(by [小呀么小橙砸](#))

- 1) 无关假设啦，过去的趋势不代表未来也会抬价，而且本来就浮动的很经常嘛~就算会涨价，也有可能是公司内部的原因导致的呀——管理的不好，服务不周到，客户才跑掉的
- 2) 调查不 convincing 嘛 没说 sample 够不够大有么有代表性

构筑提供的思路：(by [icetea1990](#))

- 1) 混合动力的问题，车价高，潜在维修费用。
- 2) 混合动力车的原来市场规模未知，不一定能够代替原来的大车销售量。

构筑提供的思路：(by [penghui_zhang](#))

- 1) 过去不能推现在。
- 2) 油价和人们买车的 preference 没有因果关系。

- 3) 作者排除了其他可能性, 即除了 SUV 和 non-hybrid small car, 就只有新的 car 了。
- 4) 作者的结论根据假设设立, 即 research 说有用, 现实生活中未必有用。

构筑提供的思路: (by [liebenana](#))

- 1) 时间全等 现在油价高不代表以后油价也高
- 2) 油价不能是影响买车的唯一因素 换句话说 sale 下降也有别的原因
- 3) 电车不一定好 虽然有潜力 但是市场不成熟 风险大

构筑提供的思路: (by [Milo](#)、)

- 1) 油价波动的很厉害, 近期油价上涨, 不代表一直会上涨, 可能明天油价就下降了;
- 2) 消费者不情愿购买汽车可能是因为别的因素 (比如汽车的外形改变了、性能变差了);
- 3) 新型汽车可能也存在很多问题 (比如性能不好), 也会降低销售量。

构筑提供的思路: (by [Lottilocia](#))

- 1) 某公司汽车销量跌了不一定是因为燃油涨价, 可能是因为他们汽车质量差
- 2) 10%不一定代表涨的幅度特别大, 可能之前每年涨 20%, 今年只涨 10%算小的了
- 3) 生产电动车不一定能提高销量, 因为价格太高没人买

构筑提供的思路: (by [frank940320](#))

- 1) 忽略它因, 只有油价是 company sales 下降的原因么? 可能是因为质量不好, 卖的都不是 popular model, 卖的贵或者其他原因造成的
- 2) gratuitous assumption: hybrid cars 销量好 1.可能会有安全问题。 2.可能 design 不受欢迎

构筑提供的思路: (by [kenlee2](#))

- 1) 无因果关系: 油价的上升不一定是汽车销量差的原因。例如政府可能对大车征收环境税, 或者经济整体变差 (人均可支配收入降低), 所以整体消费少了。
- 2) 入不敷出: 只考虑了新 model 的收益, 研发的成本可能很高。研发投入市场后的广告营销费用可能很高。需要做 benefits-cost analysis
- 3) 时地: 研发后可能油价又跌了, 顾客可能又回去买大车了。要考虑研发投入市场后的 conditions.

构筑提供的思路: (by [fancydux](#))

- 1) 石油价格上涨导致销量下降, 明显的 causal oversimplification.
- 2) gratuitous assumption: 因为石油价格, 人们不买 large automobiles. 说不定有其他因素啊, 比如倡导绿色生活来着
- 3) cost-benefit: 新的 engine 一定让 sales 不再下降吗? 没有说这种新的 engine 的成本以及市场, 没有办法衡量它一定对 sales 产生正向影响。

构筑提供的思路: (by [AMMMMAnda](#))

- 1) 过去油价升不代表将来油价也升
- 2) 就算油价升, 如果这个城市单身狗少 有家庭的人多的话 大家还是会买 SUV 因为能坐的人多
- 3) 就算大家都想买小车, consumer 不必一定会买这个公司的因为这个公司一向以买大车出名

构筑提供的思路: (by [Gouyushuang](#))

- 1) research 本身可能不可靠
- 2) 气价不一定一直保持高位
- 3) 生产电动车不一定能 maintain sales

04. 店面购买 (retail space) (2 次)

【本月寂静】

S 地和 P 地原本价格都很稳定。最近 S 地一直涨价说明 overpriced。所以应该买 P 地，这样做 would be our financial interest. (by [泥丸 W](#))

AWA: 公司有人认为，鉴于 A 地最近 real estate 价格上涨，那么零售业地价也会上涨，而附近 B 地的 real estate 保持不变，所以，新开商场，应该投资 B 地而不是 A 地。(by [monje](#))

【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，HH retail 不一定贵

构筑提供的思路：(by [zooooo00000e](#))

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

构筑提供的思路：(by [fatbearbaby1002](#))

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

构筑提供的思路：(by [Akiii](#))

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

构筑提供的思路：(by [咕咕贝](#))

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

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

【本月寂静】

Director letter to sales force of Beta company: sales growth of 7% last year was the highest within the industry and this is largely due to sales force. However there is room for improvement: our sales force entertainment expenses are 25% higher than that of our competitors. We will now impose strict regulations on in order to bring sales force entertainment expenses down to the that of competitors. This will surely increase our sales by more than 7% growth in the future. (by [考生 123](#))

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 entertainmt 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 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](#))

- 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 and 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。

构筑提供的思路：(by [aptxjiec](#))

- 1) survey 不行：in-house research
- 2) 因果：减少 dining 和 entertainment 支出降低员工满意度，销售 team 又很依靠员工能力，员工不满业绩不行 profit 更是无从谈起。
- 3) assumption：一定能涨超过 7%，维持领先。哪怕这个措施有用，也未必能够维持高增长率

构筑提供的思路：(by [ddddh](#))

- 1) 市场变化万千去年增长 60%不代表今年可以增长；
- 2) 蛋逼消费高 25%是和蛋逼消费相比，不是占利润的比例，降 25%不知占比几何；
- 3) 降低公司福利恐成离心离德之势，恐对销售增长不利。(by [ddddh](#))

构筑提供的思路：(by [nacl141312](#))

- 1) 去年增长不代表今年增长；
- 2) 这些花费是 business expense，取消影响销售；
- 3) 收入多不代表就是龙头企业，企业品牌，市场占有率和顾客忠诚度也是重要因素

06. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

考了一个 plan，建议一家 grocer store 为了 cut cost，要 lay off 10 employer，同时取消 XXXX 和 free sample，然后和咖啡馆合作，因为根据调查，这个咖啡馆和喜欢来这个店的 customer 都是同一类人。

前面还提到了 store 的客人主要吸引那种 wealthy people。我的削弱点是 1：调查数据不知道，不能证明一定有效，能够 increase sales；2、裁员会降低顾客体验，没有 free sample 也对收入有负面影响。应该比较好 weaken 的一道材料。(by [贝西文迅](#))

【考古】

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

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

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

参考思路：

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

构筑提供的攻击点：(by [yvonne190](#))

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

构筑提供的思路：(by [milkcowWang](#))

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

构筑提供的思路: (by [容天逐梦](#))

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

构筑提供的思路: (by [步生烟](#))

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

构筑提供的思路: (by [dorisinblossom](#))

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

构筑提供的思路: (by [膜法师攻克 GT](#))

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

构筑提供的思路: (by [Yuriyam](#))

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

构筑提供的思路: (by [lululara](#))

- 1) 有可能 GG 的 each store 员工有几百几千人, 减少 10 个人无法有效降低成本;
- 2) GG 公司的核心业务就是为有钱人提供奢侈品和服务的, 如果减少 luxury 产品的供给, 那么客户就会流失, 利润不会上升。尽管奢侈品成本会高, 但是所获得的收益是可以冲抵成本的, 并且回报率很高;
- 3) 与咖啡厅合作的话, 咖啡厅提供产品单一, 来咖啡厅的人有可能就是爱喝咖啡的有钱人, 而不一定会考虑 GG store 的东西。

构筑提供的思路: (by [花小花 Vivi](#))

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

07. 美食书店 (food for thought)

【本月寂静】

作文是美食书店 (by [joey-bai](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

构筑提供的思路：(by [Chi0000](#))

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

构筑提供的思路：(by [导弹小姐](#))

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

构筑提供的思路：(by [上汤胡萝卜](#))

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

构筑提供的思路：(by [sparklestar](#))

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

构筑提供的思路：(by [minanana](#))

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

构筑提供的思路：(by [泡芙小崽](#))

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

构筑提供的思路: (by [mandyc](#))

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

构筑提供的思路: (by [Kaaaa 出国](#))

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

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

【本月寂静】

说是一个 motel, 会给酒店客人提供各种服务, 所以将这些成本都摊销在了每一个房间上, 即所有的客人不管有没有使用这些服务都要付钱。然后有一个连锁酒店, 将这些服务在收费时独立开来, 即只有使用了这些服务的客人会被收费, 没有使用这些服务的就不用为此付钱, 这个连锁酒店在 business 上表现得很好。所以, 为了让 motel 增加利润并且能够吸引客人, 应该学这个连锁酒店一样将这些服务费用独立开来, 只向使用了这些服务的客人收费。(by [yayanumber1](#))

【考古】

V1: Restaway Motel 的 manager 发表了一个东东:

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

V2: Restaway Motel 一直都是提供 complimentary local phone calls, breakfast etc 的 service。但是 many guests don't take advantage 这些 service。这样很浪费钱。More luxurious Ambassador's hotel across the town does better business, 他们的这些 service 都是 bill separately 的, 这样一来不用这些

service 的 guests 就可以不用 share the expense 了。很显然, Ambassador 生意更好是因为他们 provide better deal to guests by billing separately for 那些 service。所以 Restaway 也要 follow 他们的 policy, 这样一来可以 attract more customers 并且更 profitable。(by [bentsao](#))

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

V4: 一个叫 Restaway 的 motel 的 manager 说: 我们 motel 会提供一些 complimentary 的 services, such as Internet 还有什么的, 这些服务不会收额外费用, 但是我们通常都会把他们加在房费里, 所以那些不用这些 service 的客人也要付这些钱。相比之下, 在我们城市中的另一家酒店叫 Amssabador Inn 的, 他们把这些 service 作为额外的收费只 charge 那些用了的客人, 所以那些不用的客人就 need not to share the charges. 虽然他们对这些服务收费很高, 但是很可能他们比我们生意做得好的原因就是因为他们会 give 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 [peipei123](#))

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 即使不一定都会使用
- 3) 不恰当的对比 ambassador inn 和这个 motel 貌似叫 renderson? 不同的定位于是客户的 preference 也不一样

构筑提供的思路：(by [沧海龙战](#))

- 1) hasty generalization: saving money for separate billing does not mean better deals.
- 2) Casual Causation: Better business is not necessarily caused by better deals.
- 3) False analogy: what applies to Ambassador Inn does not apply to Restaway Motel.

构筑提供的思路：(by [神粥八宝](#))

- 1) 错误类比，因为题目说 a 这个东西更 luxurious
- 2) 无端假设，因为题目中说 m 的头觉得就是 service 的不同，才导致他们两个，利润不同。可是题目并没有给出证据。

3) 顾客增多, 不一定导致利润增多。

构筑提供的思路: (by [毕加凯](#))

- 1) 错误类比 两家旅馆不同, 我从位置, 房间类型之类的说了一下
- 2) gratuitous assumption : 用同种 policy 不一定能增加 profit, 说了一下维修成本费之类的, 还有可能损失顾客
- 3) 原因过于简单: A 的 better business 可能是因为别的原因

构筑提供的思路: (by [cultliu](#))

- 1) 错误使用了类比, 两个店的情况不一样啊, 不能想当然它行我得照着做。
- 2) 这个费用对于两个店的重要程度不一样, 这个费用占了 motel 的很大一笔收入, 没有这个或许就运行不下去了
- 3) motel 没有注意 ambassador 其实收取的费用很高, 或许 motel 本身的政策就吸引了一大批本来就打算去使用这些服务的顾客, 如果改了政策, 或许就失去了竞争力。(4) 其他原因造成了 ambassador 的生意比 motel 好。

构筑提供的思路: (by [泼盎胖](#))

- 1) 错误类比 motel 和 luxury 不一样 不能照抄
- 2) 错误因果 luxury inn 做得好不一定是 i 因为这个原因
- 3) 分开 charge 这些并不代表会 increase profit

09. 明星代言 (Alpha cologne)

【本月寂静】

坐稳: 一个 advertising campaign 请的是 featured professional athletes, 这个 campaign 前四年 sales 增加了 30%。发现 middle-aged and older man 是主要买者。in the last two years, sales 保持不变。这个 manager 说如果我们请一个 teen pop music, target on younger men, sales 将会再一次增加。(by [普拉洛芬](#))

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

参考思路

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

参考思路：(by [cyrann](#))

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

构筑提供的思路：(by [小泡 Filo](#))

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

构筑提供的思路：(by [xinnnyang](#))

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

构筑思路：(by [dokey960324](#))

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

构筑提供的思路：(by [tobbyqin](#))

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

构筑提供的思路：(by [塔罗](#))

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

构筑提供的思路：(by [最爱喝咖啡](#))

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

构筑提供的思路：(by [何 ship](#))

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

构筑提供的思路：(by [viola.s](#))

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

构筑提供的思路：(by [子京](#))

- 1) 用 c 这个人的 cost 可能大于 benefit (因为他 famous 啊所以要价应该不菲)
- 2) c 这个人是 teen star, 但是目标群体是 young men, 可能人家根本对代言人无感, 甚至可能抵制这个产品 (anti 粉啥的哈哈哈哈哈)

- 3) 即使 young men 愿意为了 c 买这个产品，它们为产品花的钱也可能不如之前的 middle aged and older men customers 花的多，因为后者的平均收入更高

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

【本月寂静】

一家做 online training 的公司 brochure 里面宣传词，号称可以让客户公司更加 efficient,更加 low cost。让你去批评他哪里 reasoning 有问题。(by [五爷马子鸭](#))

构筑提供的思路：(by [五爷马子鸭](#))

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

【考古】

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

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

参考思路

1. 错误假设：Online self-training 的有效性。网络课程不一定能使员工很快适应新的工作，还要考虑培训的课程对不对口，能不能满足企业的需求，员工的学习情况等。
2. Online self-training 需要的时间可能远远大于由老员工直接培训的时间，增加新员工花在培训中的时间成本。
3. 错误假设，老员工辅导新员工就一定没效率吗，老员工培训可以培养感情，促进交流。手把手教。老员工培训可以帮助新员工更快融入企业，这点 online self-training 无法做到；
4. Cost 方面虽然课程价格远少于老员工教新人浪费的利润，但是，一个老员工可以同时带很多的新人，可是这些课程是一人一人的，无法确定 cost 谁大谁小，不一定会利润增加。

构筑提供的思路：(by [攻克语法](#))

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

构筑提供的思路：(by [cherhh](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [Celia-x](#))

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

构筑提供的思路: (by [Min.F](#))

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

构筑提供的思路:

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

构筑提供的思路: (by [苏燧](#))

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

构筑提供的思路: (by [shadfaith](#))

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

构筑提供的思路: (by [fighting 阿影](#))

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

构筑提供的思路：(by [rachel1026](#))

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

构筑提供的思路：

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

构筑提供的思路：(by [静静刘](#))

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

11. 摩托车生产线

【本月寂静】

作文是一个 motorcycle 公司，有一个 officer 认为公司现在两条线，一条生产 standard motorcycles，是机器生产的，另一条线是 luxury motorcycle，hand-made 并且耗时长，所以 officer 建议 cease 了 luxury 那条线改为 standard 的生产线的话就会提高 profit。大概意思是这样。(by [Ireneli17](#))

【考古】

整理菌注：可能存在两个版本，主要区别在于 luxury line 是 convert to standard OR cease the luxury line。

V1：跟构筑二战考的几乎一样，就是变了说法。一个 Chief Executive Officer 在 memo 上提议说，因为 luxury motorcycles 需要 more cost and time to produce, 建议把 luxury production line convert to standard production line。因为相信此举会 improve efficiency and increase profits. (by [安易仁](#))

V2：motorcycle 生产公司想要提高生产效率，从而提高利润。这个公司有两条生产线，一个是 luxury，一个是 standard。生产 luxury motorcycle 需要昂贵的 parts, 和 longer time to produce，因为是手工的；生产 standard motorcycle 的流水线全部用机器，所以需要的时间更短，而且部件更便宜。所以，作者说应该取消 luxury 的那条生产线，而把它改造成第二条 standard motorcycle 的生产线，这样可以提高生产效率，从而提高利润。(by [cunzhang2016](#))

V3：某 motorcycle company 想提高他的 profits。然后他家有两条生产线，一条是 luxury motorcycles 生产线，一条是 standard motorcycles 生产线。the author 说 luxury motorcycles 生产线的零件都 cost 很多，比 standard motorcycles 生产线上的多，而且 luxury motorcycles 都是用手工组装的，相比起来 standard motorcycles 生产线就是自动组装的。所以 the author 觉得应该把 luxury motorcycles 生产线拿掉，换成 standard motorcycles 生产线。(by [L_sEIIA](#))

V4：某厂经理决定 streaming 他家的生产线来提高利润。该摩托车生产公司有 two production lines，手工线生产 luxury motorcycles, but the production requires more expensive material and longer time; 机器人线 (robot) 生产 standard motorcycles, . 公司将 cease 豪华车生产线 in order to produce a great number of motorcycles more efficiently and get more profits.

V5：AWA 考的是 Motorcycles Company 本来有两条 production line, 一种 luxury motorcycles 一种 standard motorcycles。现在 manager 想要 increase profits, 决定 cut 掉 luxury production line, 因为都要 worker made by hand, 相比较来说, standard motorcycles 机械化生产, 成本低更 efficient, 所以要把原来 luxury 的 production line 换成 second standard production line 来 increase profits。(by [mxm625](#))

V6：一个生产摩托车的厂家，他的助攻给老大提建议说：Our company has two lines right the moment, one is luxury motorcycle line, which needs expensive parts and is produced by hands. Another one is robotic xxx(这个词忘了) line for standard models. We should replace the luxury motorcycle line with a second robotic line in order to increase productivity and thereby increase our profit. (by [新一啊](#))

V7：A prestige motorcycle producer wants to improve profits, so it decided to replace the luxury motorcycle with the standard motorcycle assembly because the luxury parts are expensive and not efficient. The CEO thinks by doing so, the profit will increase. (by [活泼奋斗](#))

V8：一个摩托车公司的什么 manager 建议 CEO 说，公司有两个工厂分别生产 luxury motorcycles 和 standard motorcycles。luxury 那个产品都要手工组装很耗时而且摩托车的原件也贵。而 standard 的是 robotic assembly line 生产的又便宜又快。所以我们应该放弃 luxury motorcycles 并把那个工厂也改成用 robotic 生产的那种，全都生产 standard motorcycles 这样我们的 profit 会 increase。(by [新年要当学霸](#))

参考思路：

- 1) 无根据假设：生产数量少不代表利润少，薄利多销的利润不一定比高价少销的利润多；不能保证都换成 standard line 以后销售的摩托车数量会激增。
- 2) 因果关系：除了提高产量能带来更多利润外，还应考虑：1) 品牌效应，一个品牌拥有其自己的奢侈品，或是质量极高的产品可以彰显地位，提高品牌知名度，也可以带来更多的利润；2) 供求情况，市场是否需要大量普通摩托等。
- 3) 使用手工而不用 robot 可以增加就业，有利于提升当地政府对企业的反感，获得更多的商业机会。

构筑提供的思路：(by [4.20.6.01](#))

- 4) 利润=收入-成本。cost 低了，但是不知道 price 和销量呀。
- 5) 产品单一化，缺少市场竞争力。万一公司全靠贵的产品撑呢。
- 6) 产那么多标准型卖不出去怎么办，标准型市场饱和怎么办。

构筑提供的思路：(by [brandy_dy](#))

- 1) 没有表明单个产品的利润的多少，很可能一个 luxury 的利润是一个 standard 的好几倍，standard 数量如果只上升一丢丢的话根本比不上原来的利润。
- 2) 没有考虑其他因素。比如有的消费者只喜欢 luxury，因为 luxury 的很多特性是 standard 没有的，因此会失去这部分客户。而 standard 的市场可能是有限的，光增加数量会导致供过于求，并不会带来销售量的增加。

构筑提供的思路：(by [Mandy66](#))

- 1) efficiency 和 profit 没有直接关系，可能效率很高，但是由于是完全竞争市场，每辆车成本出售，这样 profit 也不会增加
- 2) all things equal. 标准车市场和豪车市场不同，consumer base 不同，如果改变了生产线，原来的消费者就不会买这个公司的车了，顾客跑了，利润就更没指望了
- 3) profit 和 revenue 还有 cost 有关，调整生产线会花费很多钱，不一定增加的收益足以抵消购买新设备的花费

构筑提供的思路：(by [新一啊](#))

- 1) gratuitous assumption: cost>revenue
- 2) weak analogy: 奢侈品线和标准线不好对比的

构筑提供的思路：(by [duanran1203](#))

- 1) 无端假设
- 2) 错误因果
- 3) 成本分析

构筑提供的思路：(by [Sevenzerozero](#))

- 1) 奢侈摩托车的产量与利润远大于平民摩托
- 2) 平民摩托的市场已经饱和，没人买了
- 3) 放弃一条线，该另一条线所花费的费用高。

构筑提供的思路：(by [ophiuchus93](#))

- 1) CEO 只说了 cost 方面，没有提到 revenue，所以 cost 低不一定代表 profit 会提升。
- 2) CEO 没说两种 model 的销售是多少，如果 luxury 更受欢迎且 account for a higher percentage of sales，取消 luxury，消费者会直接去竞争对手那里买，所以 revenue 会降低。
- 3) 计划的可实施性。比如会不会两种 models 对劳动力的 skill sets 要求不一样。所以这种计划需要 more training。同理，machine 是不是可以直接换去生产 standard models 还是需要 additional costs？

构筑提供的思路：(by [新年要当学霸](#))

- 1) 之前生产 luxury 的工人可能不会 robotic 的 machine，要培训工人费时又费力。而且就算培训出来生产的质量也不一定有之前好，客户不喜欢卖不出去就没有收益。而且培训员工的时间，competitor 可能就抢占了市场
- 2) 没有市场调查说客户喜欢他们的 luxury 产品。如果很喜欢，你停产这个产品，客户会很伤心连 standard 又不买了

3) 增加 profit 还有别的方法 blablabla 之类的

构筑提供的思路：(by [skyoceantea](#))

- 1) 入不敷出：convert 的成本可能很高，从而不会 increase profit
- 2) 无端假设：无端假设 standard line 的利润要比 luxury 高，而且占销售额大，因为如果 luxury 的 profit margin 很高，占销售额的比例大的话，那么 cease luxury production line 就相当于切断了公司主要 portion of sales，非常不合适
- 3) 没有考虑到有没有别的不好的长远影响 or non-cost impact，例如公司 well known for luxury products, luxury product 有 loyal customers 等等
- 4) demand/supply 市场：你增加了产量，但是如果 demand 没那么高，那么货卖不出去，profit 也不会提高

构筑提供的思路：(by [CrazyBoi](#))

- 1) luxury motorcycles 制作成本高，但是销量好，售价高，profit margin 大啊，你要提供数据告诉我们两款车的具体销售数据及利润。
- 2) 改变 production line 消耗很多钱啊，引进多点机器人什么的，不一定可以 offset。
- 3) 没有做市场调查，不知道市场需求的量，全部改掉会失去一部分想要买奢侈车的潜在客户，可以所以奢侈的 production size，不一定全部去掉。

构筑提供的思路：(by [mixueee](#))

- 1) 增加利润有别的方法，比如削减不必要的支出，或者策略怎么造出更好的摩托车
- 2) 没有财务计划，要投资多少钱（人力，设备）？
- 3) 两条线 Targeting Customer 是不一样的，换线了说不定贵的摩托车买家会去别家买而不是买便宜的

构筑提供的思路：(by [温柔的厨子](#))

- 1) 即使 luxury motorcycle 成本高也费事，但是可能利润也高
- 2) 砍掉 luxruy motorcycle 可能促使一些消费者丧失对该公司的兴趣，降低公司的声誉，从而导致 standard motorcycle 的销量也下降
- 3) Convert to standard line 还能导致的问题是使该车型的 supply 过剩，也不一定会带来利润的提高

12. 手机公司提前购买贵金属原料

【本月寂静】

AWA：一个公司手机制造商在年报上说因为生产手机需要大量贵重金属，贵重金属价格波动比较大并且未来手机需求高，因此会提前购买大量贵重金属囤货。(by [berylzbx](#))

【考古】

V1：一个公司 annual report：讲的是一个 cell phone manufacturer，生产手机需要贵金属原材料 (expensive metal)，比如金或者银 (gold and silver 还有一堆单词不认识)。但是贵金属的 price 有很大的 fluctuation (时高时低) rise and fall dramatically。因为近几年公司一直在扩张产能 (expand

production) , 公司预计对于这些贵金属的需求会很大。他们计划根据 forecast 和现在的 line of products 所需要的 quantity of metal 去买好未来需要的这些 raw material, 来 lock the cost of expensive metal immediately, 从而 lock in savings, 也能 guarantee the continued high profit。求评价? (by [honyhony](#))

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

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

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

构筑提供的攻击点 : (by [azkpmg](#))

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

构筑提供的攻击点 : (by [tongyishouge](#))

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

构筑基本点 : (by [xiaocai222](#))

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

构筑提供的攻击点 : (by [守望的倒影](#))

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

构筑提供的思路 : (by [wydkyd780](#))

- 1) 很可能这些 metal 以后降价了, 那么提前买就赔了。
- 2) forecast 的方法没有说, 不晓得可靠不。

- 3) 根据现在 line of product 买东西不合理, 很可能以后 product line 改变了。不如多了很多 line, 那么所买的 quantity 不够。

构筑提供的思路: (by [蝴蝶舞](#))

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

构筑提供的思路: (by [夏夏夏夏耳朵](#))

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

构筑提供的思路: (by [Florra](#))

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

构筑提供的思路: (by [萝北北](#))

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

构筑提供的思路: (by [块块快跑](#))

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

13. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)

【本月寂静】

AWA: 一个 cloths company 原来都是和别的门店合作的, 现在想要自己开门店, 计划一下子就开 125 家 (大概是这个数字), 然后就怂恿 Clients 去买他们家的股票, 提出了三个理由, 一是 products 很 hot, 二是 management team 很 aggressive, 三是 CEO 是 former rock star, 所以有 star power. (by [Livvv](#))

【考古】

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

Crowd's Head Clothes, sell trendy cloth, popular in youth generation, 在 various retail outlets 都销售得非

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

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

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

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

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

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

V7：作文是讲一家做衣服的公司最近特别火，衣服卖得很好，并且过去一直是通过 retail store 卖的。然后现在想自建销售渠道，建 125 个 store。然后有一个基金经理就建议他的客人赶紧买这家公司的股票，不仅仅因为衣服的 hot trend, good management, 还有就是这家 CEO 的 recognition。他说 CEO 的 recognition 会保证这家公司的 success。(by [xixi1123](#))

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

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

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

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

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

参考思路：(by [大卫游世界](#))

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

构筑提供的思路：(by [Monkey1992](#))

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

构筑提供的思路：(by [钱宝](#))

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

构筑提供的思路：(by [钱宝](#))

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

构筑提供的思路：(by [MMMinka](#))

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

构筑提供的思路：(by [木子叶](#))

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

构筑提供的思路：(by [miss 蘑菇](#))

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

构筑提供的思路：(by [detective 风](#))

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

构筑提供的思路：(by [leeg](#))

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

构筑提供的思路：(by [xixi1123](#))

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

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

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

构筑提供的思路 : (by [烤章鱼](#))

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

构筑提供的思路 : (by [RachZ28](#))

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

构筑提供的思路 : (by [yayaya760](#))

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

构筑提供的思路 : (by [shuzijun](#))

- 1) 无效假设, 在其他牌子取得成功并不代表自己开店取得成功。

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

构筑提供的思路: (by [五爷马子鸭](#))

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

构筑提供的思路:

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

14. IT 技术投资

【本月寂静】

作文是: 员工 efficiency 的提高会增加企业的 profit, 而 information technology 的 enhance 会增加员工的 efficiency。结论是: 在 information technology 上投入越多, profit 越多。(by [lydialeell](#))

【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.”

Discuss how well reasoned . . . etc.

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) 即使能提高效率,也不一定真的对公司有利,因为没有 cost-benefit analysis。说不定这些设备太贵,公司成本都回不来

构筑提供的思路: (by [emmmliao](#))

- 1) causal relationship between better IT and higher employee productivity is doubtful;
- 2) the assumption that higher employee productivity will lead to higher profit margins is unfounded (其他因素比如市场/竞争等也可能影响);
- 3) cost-benefit analysis -> cost of the most advanced IT may offset or outweigh the benefits -> not necessarily increase profit margin

构筑提供的思路: (by [潮王种子](#))

- 1) 用电脑的雇员的比例未知,换软件能不能对公司的整体工作水平造成影响未知
- 2) profit 和很多因素有关, technology 可能并不能造成大影响
- 3) 换整个软件硬件的成本未知,合不合算不知道

构筑提供的思路: (by [芝麻麻](#))

- 1) 可能员工不能掌握新技术,还得花钱培训。所以不能提高 profit
- 2) 新技术不等于高效率,用比较习惯的系统比适应新的技术效率更高
- 3) 其他提高 profit 的方法,比如缩减开支,招聘 experienced 的销售增加 sales

15. 盖楼出租

【本月寂静】

坐稳是一个 CEO 给 CFO 写了封信说过去十年租房市场上的房源数量一直在增加(4%增速)但房子的占有率还是保持在一个很高的水平(92%)所以他认为明年他们可以建两栋大楼租出去提高利润然后他们这两栋楼放出去直接就会增加4%的房源 (by [一只土豆](#))

【考古】

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

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

V2: CEO wrote a letter to CFO: the number of rental units has been growing at 4% annually for past 10 years, but the occupancy rate still remain surprisingly high at 92%. This shows a business opportunity and attractiveness of rental market to new residents to the city. Therefore, I authorize you to release the funding for two apartment building complexes, to be built next year. These 2 complexes will give a 4% growth of the

whole rental market, independent from new constructions and conversion projects from competitors. Therefore, these 2 projects will increase company's profits and business growth. (by [Chris Xianer](#))

V3 : Advantage INC (一家 construction 和 rental 公司) CEO 给 CFO 的一封信 :

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

(by [Aaron Yang](#))

V4 : a letter from CEO to CFO to allow funding for building two buildings:

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

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

V6 : CEO: the number of rental units increase 4% annually over the past 10 years. and the occupancy rate is around 92%. Hence he is planning to funding two large apartment complexes, considering 1.they will build two buildings, independently of other developers. 2. it will bring extremely benefit to the company. 3. the two additional buildings will present the 4% increase next year. 槽点太多了。也有可能楼主是学习和工作都是相关的。上来直接写了大大的一坨, 后来为了省时间检查, 不得不停下来。。。 (by [goodwillhunting](#))

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

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

参考思路 :

构筑提供的思路 : (by [offergirl2016](#))

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

构筑提供的攻击点：(by [Ms 花开](#))

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

构筑提供的思路：(by [Aaron Yang](#))

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

构筑提供的思路：(by [安小纠纷](#))

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

构筑提供的思路：(by [petitechou](#))

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

构筑提供的思路：(by [CathyGYM](#))

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

构筑提供的思路：(by [s-y](#))

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

构筑提供的思路：(by [Chris Xianer](#))

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

构筑提供的思路：(by [afdsfadfasdfaf](#))

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

3) cost 可能大过 revenue

构筑提供的思路：(by [TracyYin](#))

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

构筑提供的思路：(by [jennz95](#))

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

16. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)

【本月寂静】

在一个 conventional center 开 luxury hotels (by [Double 7](#))

【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](#))

V4 : 说一个 Motto from the city office to city council: 第一层意思 : In order to increase tax revenue and xxxx, it is at the local taxpayer's financial interests to fund the construction of a luxury hotel. Visitors will buy goods and services at the convention center and therefore increase the government's sales revenue. 第二层意思 : the more non-locals pay, the less local taxpayers would need to contribute to the tax revenue. 第三层意思 : a luxury hotel can increase the number of visitors it can accommodate. However, the current accommodation level is only 50% at the convention center. 第四层意思 : a visitor who prefer luxury hotels are more willing to pay more for economy hotels. (by Molliez)

V5 : 有个叫 B 的 city 决定要号召 local taxpayers 一起为新的豪华酒店的建设做贡献, 可以增加这个城市的税收。理由是这个酒店相比于以前只有一个 convention center 而言, 可以 accommodate 更多来 attend a convention 的 convention goers, 同时这些来参会的人会消费 (purchase goods and services), strengthening the city's economy and increase the city government's sales tax revenue, 还有就是这些来参会的人住这个豪华酒店的话会比他们住其他 motel 要消费得多。 (by [LeeHiuwai](#))

V6 : Construction of the luxury hotel 政府计划在本地 Convention center 旁边 fund 一家 luxury hotel, to increase tax revenue and the attendance of the convention center。因为 convention center 会带来外地人在本地消费, 拉动税收。The more tax revenue generated by the luxury hotel, the less local taxpayers need to pay (?) to contribute to the tax revenue increase goals. Now convention center's attendance rate is 50%, but the luxury hotel will attract more goers to the area. Guests enjoying luxurious accommodations would pay far more than they would for the local motels near the convention center. (by [wqh 要上 700](#))

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, 说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

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

构筑提供的思路：(by [tiateatea](#))

- 1) 需要考虑 current hotel supply ; convention center 这么空，搞不好 hotel 市场经济已经不行了，再建了的 luxury hotel 岂不是更 GG
- 2) luxury 有自己的 demand, 而 most likely 不是在 convention center 旁；而且一般 corporate 不会 pay employees 去住 luxury hotel when they attend conferences
- 3) local taxpayers 可能不太愿意 fund 这么大个 project 为了所谓的 long term 的 benefits