

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/11/13 起)

整理菌 : qv0518

最新版地址 : <https://forum.chasedream.com/thread-1354858-1-1.html>

2019/11/13 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2019/11/13 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1354824-1-1.html>

【数学】 2019/11/13 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1354857-1-1.html>

【阅读】 2019/11/13 起阅读寂静(RC)整理 by notaholiday
<https://forum.chasedream.com/thread-1354859-1-1.html>

【IR】 2019/11/13 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1354873-1-1.html>

【作文】 2019/11/13 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1354858-1-1.html>

更新日志 :

- 11/18 04:42, 更新到 18 题, 感谢 blcmanofwar123, cutexinyi, XINXINYAN, laine1877, 阿漓漓, 姚大宝, dianaaaaa !
- 11/15 22:52, 更新到 11 题, 感谢狗狗 AGO, RISSE_娇 !
- 11/15 10:45, 更新到 9 题, 感谢 Flora319, yunfan17, gmmx1990 !
- 11/14 23:08, 更新到 6 题, 感谢小疯子 67, 小舍 !
- 11/14 08:49, 更新到 4 题, 感谢 lr116020142 !
- 11/13 22:57, 更新到 3 题, 感谢番茄炸鸡, ywyue, transme, Demetra13 !
- 11/13 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 美食书店 (food for thought) (2 次)	2
02. MarketCo 与本地店竞争	4
03. 明星代言 (Alpha cologne)	7
04. 在家办公 (stable office job VS work from home)	11
05. 豪华车广告 (auto dealership)	13
06. 再生能源 (renewable energy)	16
07. 眼镜公司	20
08. 软件临时工 (temporary labor)	23

09. 生物技术 (biotechnology)	26
10. 药店竞争 (Holner VS Kirby)	29
11. 摩托车公司更换广告渠道	33
12. 盖楼出租	36
13. 手机公司提前购买贵金属原料.....	39
14. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor)	41
15. 学徒项目 (apprentice program)	43
16. 会计软件 (SmartPro)	47
17. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)	49
18. HR 失职	51

01. 美食书店 (food for thought) (2 次)

【本月寂静】

awa : 一个当地的卖 cooking book 想学别的 major bookstore chains 和 Internet stores 对他们 bestseller 打折并且取消 demonstration 来 offset cost (by [番茄炸鸡](#))

烹饪书店想要像连锁书店和互联网书店那样降价打折, 并且取消展览来 cover 这些 cost, 这样就能提高销量增加利润。(by [transme](#))

【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 和 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 chief 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 deep 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。

02. MarketCo 与本地店竞争

【本月寂静】

坐稳 是 marketco 发现在小地方顾客都去 local grocery stores 而不去 marketco 然后有个 research 说是因为 marketco 没有 customer loyalty 然后作者说要去 fund on local community projects 说这样做能让顾客来.. (by [ywyue](#))

【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, 当地 prefer go to local grocery shops, 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 proposes to 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)。这样可以让 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_](#))

V4: 作文我的是讲一个超市 MarketCo 的 assistant marketing director 写的建议: MarketCo 在小地方开超市连锁了, 但根据他们自己的 research, 因为在小城市的人 loyal to Local store, 喜欢去 local store 买东西, MarketCo 这样的大超市即使提供低廉的价格和好的服务也没办法吸引顾客。这个 director 建议 shifting half of the national advertising budget to fund local community activities, 从而赢得 Loyalty. 这样就能 increase the market share and the maintain competitive in the industry. (by [guilin](#))

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?

构筑提供的思路: (by [guilin](#))

- 1) Research quality 完全没有写怎么做的在哪里做的 respondents 是谁, 可能就在 Local stores 附近做的, 不能代表小城所有居民
- 2) Loyalty 不一定是 local community activities 就能赢得的。很有可能是小超市的品类不同, 有是邻里之间自己开的所有去支持, 或者有什么 membership program 之类的
- 3) 拿 National budget fund small franchise cities 完全不合理
- 4) Market share 在小地方高了也不代表在整个 Industry 有竞争力了

构筑提供的思路: (by [yybabya](#))

- 1) gratuitous assumption。grocery perform better 的原因可能是有更好的质量, 没有 survey 或者 evidence 可以表明 grocery 成功的真正原因。
- 2) either-or choice。公司可以通过别的方式去盈利, 不一定要通过 shift funding 的方法。
- 3) cost-benefit analysis。没有财务分析, 就把一半的资金移入 local community projects, profit 不一定能 compensate the costs。
- 4) false analogy。地方的情况和总体的情况不一样, local & national。
- 5) doubtful survey

构筑提供的思路: (by [朝鲜冷面杀手](#))

- 1) 可疑调查
- 2) false analogy 差不多的超市失败了不代表它也会失败
- 3) non-causal relationship 不是 loyalty 导致当地人买东西
- 4) 条件类错误 funding for community projects 不代表一定能提高 loyalty

03. 明星代言 (Alpha cologne)

【本月寂静】

一个做男的用品的公司, 之前用运动员做“我是 alpha 男”广告卖的不错, 但是最近销售停滞了。调查发现主要客户是中年男, 于是作者建议雇一个青少年明星当新代言人, 重新定位客户到年轻男人。这样这个 alpha 公司的东西会在年轻男人 in everywhere 受欢迎, 销售会增加 (by [Demetra13](#))

【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 Apha 的公司的 marketing manager 写给 CEO 说: 他们的产品 Apha(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 campaign, where we used famous athletes as spokesman, our sales were increasing, and our consumers are middle-aged and older men. For the last 2 years, the sales remained at the same level. I propose to hire Dustin Xxx, who is the teen pop star, as our spokesman, to open the youth market. It will increase our sales. (by [tobbyqin](#))

V9：写作考的是，marketing director 给 ceo 的建议，说公司的产品“Alpha 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 (Spokeperson) 一定可以帮助公司产品获得年轻人的喜爱并且增长销量。 (by [小凡在美国](#))

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

参考思路

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

参考思路：(by [cyrann](#))

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

构筑提供的思路：(by [小泡 Filo](#))

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

构筑提供的思路: (by [xinnnyang](#))

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

构筑思路: (by [dokey960324](#))

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

构筑提供的思路: (by [tobbyqin](#))

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

构筑提供的思路: (by [塔罗](#))

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

构筑提供的思路: (by [最爱喝咖啡](#))

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

构筑提供的思路: (by [何 ship](#))

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

构筑提供的思路: (by [viola.s](#))

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

构筑提供的思路: (by [子京](#))

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

04. 在家办公 (stable office job VS work from home)

【本月寂静】

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

【考古】

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

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

V3 : People are debating with stable office job with self-employed or work from home. The later has disadvantages from many aspects. People working from home are potentially suffering more distractions from personal phone calls, children, and even noisy neighbors. Additionally, people who work from home are not as socially connected as people who work in corporate. Therefore, people who choose to stable office job will in the long run earn more than self-employed or people work from home. (by [伦敦牛仔](#))

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

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

3) Isolated professionally and socially, work from home workers are lack of opportunities.

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

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

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

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

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

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

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

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

参考思路 :

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

参考思路：(by [贤小哲](#))

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

构筑提供的攻击点：(by [fightingctt](#))

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

构筑提供的思路：(by [有梦想的金刚琪](#))

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

05. 豪华车广告 (auto dealership)

【本月寂静】

讲一个车行在 6 月份大力在报纸上刊登车行奢侈车 (luxury model) 广告，并且把奢侈车摆到店里最显著的位置，这导致 6 月份贵的车和便宜的车销量都达到了历史最高。在同年 2 月，车行用同样方法大

力宣传车行便宜的车型 (less expensive model)，而总销量却不是很好。车行经理说他们应该全年大力宣传 luxury model 以增加销量。(by [小疯子 67](#))

【考古】

V1 : The business manager of a local auto dealership recommended the following in a memo to the dealership's owners:

"During the month of June, when we advertised our luxury automobile models in the local newspapers and placed them in prominent positions on our lot and in our showroom, combined sales for both luxury models and our more inexpensive models reached the highest point for the year. In February, when we focused our advertisements on our inexpensive models and featured them on our lot and in our showroom, overall sales were lower. Clearly, if we want to maximize our profits, we need to put our luxury line front and center in a more prominent position, year-round. The luxury line clearly attracts potential consumers who, once they set foot on our auto lot, purchase a wide variety of automobiles that generate revenue for this dealership." (by [laku112](#))

V2 : AWA 考到 automobile dealership。June 给 luxury models 打广告并 put luxury models front 得到了 highest sales for both luxury and inexpensive models; February 给 inexpensive models 打广告 sales 不好。所以为了提高 profit 应该 put luxury models front, year-round。Moreover, 买 luxury 的顾客买的多 wide varieties of models。(by [CherylZ](#))

V3 : 一个 memo : 某 auto dealership 发现当 6 月份它们把 luxury auto models 放在 showplace 的中间, luxury auto sales reach the highest point of the year;又发现, 在接下来的 2 月(不确定, 反正就是同一年 6 月之后的某月), 把 inexpensive auto models 放在中间, inexpensive auto sales 没有变化甚至还降低了。因此, 这个 memo 说处于经济上的考量, 要把以后把 luxury auto model 都放在展场中央。除此之外, 为了最大化利润, 还要把销售重心放在 luxury auto sales 上, 这样能吸引高端客户来买更多东西。

V4 : 一个卖汽车的企业, 先说在 July 通过将 luxury lines 在报纸上打广告并将 luxury lines 摆在店里显眼的地方使得 both luxury lines and inexpensive lines 的销量上升了。但是在二月的时候, 仅仅将 inexpensive lines 摆在店里显眼位置并进行广告推销的时候, 销量下降了(?)。由此这个企业的 manager 得出结论: 要把 luxury lines 常年摆在店里显眼的位置来提高销量。还说这样做的原因是因为 luxury lines 的购买者有能力购买 a variety of automobiles。(by [Airbuff](#))

V5 : 一个公司去年 6 月时把 luxury automobile models 放在报纸做广告, 还放在 prominent position 和什么及大约是橱窗里? 这个月的 sales 就达到了全年最高。然后 2 月他们放了 inexpensive models, 也放了橱窗(和前面那个相同), 然后发现 2 月的 sales 比 6 月的低。所以这个 manager 说为了 max profits, 应该把 luxury line put front 并 center 在 prominent position, 因为这样能吸引潜在客户, 哪种潜在客户呢, 就是买 luxury 的同时还买各种各样好多个产品的客户。(请原谅我的中英混搭哈哈)(by [alisonorz](#))

V6 : 讲的是一个汽车销售商的 growth 策略。business unit manager of the car dealership 给底下的 dealership owners 指示: 6 月份的汽车 sales (包括 luxury 的和 more inexpensive 的模型) 是全年最多的, 公司经理认为是因为他们在当地对于 luxury 的 models 的广告, 同时在展厅里面, 把贵的 model 摆在了最显眼的位置。与之相比, 2 月份的汽车销量却不是很好, 即使他们有关关于平价车型的广告, 而且在展厅内把平价的模型放在展厅中间。所以经理得出结论: 为了增长公司的 profit, 公司应该多放关于 luxury 车型的广告, 并且把好的车放在展厅的显眼位置, 因为客户受到广告影响, 会来看车, 然后顾客来看车以后, 不管怎么样都会买贵的或者平价的车。(by [jamessage](#))

构筑提供的攻击点：

- 1) 6 月份 Luxury auto sales 猛增可能是个 exception, memo 的 sample size 太小不能 justify the universal effectiveness of the strategy。
- 2) inexpensive auto sales 虽然卖出每辆的利润少，但人量大啊。要 change to focus on luxury auto sales 的话，虽然每辆车 revenue 可能多，但卖出量少，最终导致施行新方法后还损失利润了。
- 3) 高端客户的市场还是有限的，可能高端客户带来的利润还不如放弃 inexpensive sales 的利润大，所以要 research 清楚到底有多少高端客户，能带来多少潜在的利润，再决定营销策略。

参考思路：(by [Dorothyini hemmy](#))

- 1) 虽然广告刊登之后，profit 也上升了，但是这个 profit 不能 simply attributed to the advertisement，也许是它因。很有可能只属与销售的正常波动或者消费者在第一个月的需求本身就比较大。（相关因果）
- 2) 即便利润的上升是由广告引发的，但也许是两相比较下，inexpensive models 的便宜的价格吸引了顾客（它因）
- 3) 仅仅两个月的数据说明不了什么问题，有可能从整年来看，把 inexpensive models 放在前面或中心，销售额更高。
- 4) 二月和六月可能情况不同，不能对比。
- 5) 花费可能大于 revenue
- 6) 在没有对当地居民收入及偏好的详细的调研前，不能草率决定要用 luxury models 作为主打商品

构筑提供的思路：(by [HaibrarAi_sY](#))

- 1) 提高卖普通的车的数量也可以提高 profit
- 2) 考虑到买家的 budget。不同买家对于车的功能有不同需求,luxury 不一定适合所有人
- 3) 提高 customer services 和保养可以 keep customer retention rate. 买家以后也会来买车->提高 profit

构筑提供的思路：(by [GMAT-cracker](#))

- 1) False analogy: Sales in June and sales in Feb is not comparable.
- 2) gratuitous assumption: the higher sales do not necessarily lead to high profit.
- 3) ignore the demand of the potential customer.

构筑提供的思路：(by [喵喵喵](#))

- 1) 时间，六月和二月消费冲动不一样，六月夏天适合自驾游，促进买车欲望，二月低迷
- 2) 他因，不是因为宣传豪华车带来的 profit，可能是宣传媒体不同，新媒体和传统媒体什么的

构筑提供的思路：(by [Hannahzzz](#))

- 1) 他因，有可能六月份是适合旅游的季节，是一个毕业的季节，大家都买车，二月份天气不好也没有假期，大家没有购物欲
- 2) 全年广告可能会适得其反，因为会让消费者觉得我们就是一个卖 luxury cars 的 dealer，就不会来我们这儿买便宜的车了，而奢侈车的 target market 又很小，会导致我们 lose significant market, and profit

构筑提供的思路：(by [Sarohere](#))

- 1) 这两次广告是否都是展示在报纸同样的地方? 便宜的那个有可能被人忽视
- 2) 报纸的阅读人群是不是都是有钱人
- 3) luxury 的那个本身单价就贵, 卖出同样数量的产品, luxury 总销售额肯定是大的, 但是不能反映出 profit

构筑提供的思路: (by [jamessage](#))

- 1) 广告或者车的摆位不一定是造成 growth 的原因;
- 2) 6 月份和 2 月份比不合适;
- 3) revenue 的结论用于改进 profit 不正确。

构筑提供的思路: (by [大乐子](#))

- 1) 1 没有考虑季节因素, 如果 6 月是旺季 2 月是淡季则不能说明观点
- 2) 2 增加销量并不一定能提高利润, 因为豪车的成本也高。

06. 再生能源 (renewable energy)

【本月寂静】

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 [小舍](#))

【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 [iyy 打酱油](#))

V8 : 一个 M 公司给投资者的 newsletter : M 公司是一个老牌的 mining 公司, 去年它利润也惨股价也衰。newsletter 说 renewable energy technologies 好啊! 比如 clean energy, biofuel 什么的, 我们要让 research 部门的科学家们从研究现在的 mining 科技 redirect to renewable tech 的研究了。你看 renewable 这几年发展的好蓬勃啊 (此处可以揍现在的 trend 适用未来? 瞎假设, 等你研究出来了说不定不蓬勃了), 我们发展了这方面的研究之后就可以增加利润, 提高股价, 大家开心了! -- 我还另外揍 author 说他因啊! (利润股价差也许因为整体经济差 demand 木有, 或者你自己污染重, 公关不好, 质量次, 客服烂 etc 你光搞 renewable 有毛线用 没治本啊) + 以及揍他不 cost benefit analysis (说不定 renewable energy tech 要的是全新的科学家, labs, 和 equipment。说不定要花巨款和花好多年才能见效。不 cost benefit, 让你的惨利润股价雪上加霜)。 (by [Cathy Zhang1230](#))

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 [qiuha0871227](#))

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

构筑提供的思路：(by [Missing](#))

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

构筑提供的思路：(by [虔什么](#))

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

构筑提供的思路：(by [饼饼 Ada](#))

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

构筑提供的思路：(by [小鱼你可以](#))

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

构筑提供的思路：(by [chrisewang1987](#))

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

构筑提供的思路：(by [AthenaF](#))

- 1) 去年对采矿技术的降低不代表永久降低，如果采矿技术的研发是公司主营业务，对公司的利润影响很大；
- 2) 已经有一些公司在这方面取得了成功，现在这些公司可能垄断市场，没有 market share 了，new entry 也很难活下去；
- 3) 研发需要时间，既然可再生能源技术使得挖矿技术的需求被降低，那么会不会有新能源导致可再生能源技术的需求也降低。

构筑提供的思路：(by [IvyZZZ](#))

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

构筑提供的思路：(by [QUggie](#))

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

构筑提供的思路：(by [MrsRabbit](#))

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

构筑提供的思路：(by [亚历山大王子](#))

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

3) 时地全等：现在新能源发展好不代表将来也会成功

构筑提供的思路：(by [Reallen](#))

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

构筑思路：(by [做人要优雅](#))

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

构筑提供的思路：(by [Cindy 晴子](#))

- 1) 不当类比
- 2) profit 的问题
- 3) 现在不能保证未来
- 4) 考虑不周全

构筑提供的思路：(by [iishe](#))

- 1) 每个产业都有周期, 去年 mining 不行不代表以后都不行, 反之同理
- 2) renewable energy 的成功可能不完全是因为所处的行业而是公司管理等其他方面
- 3) 贸然转型的成本和风险很高, 很可能竞争不过已经在 renewable energy 成功的公司

07. 眼镜公司

【本月寂静】

一家做眼镜的初创公司 Glance 成立了 2 年, 但一直没有盈利。ChiefEngineer 给 CEO 写了邮件, 说之所以不盈利是因为 outsource 了眼镜框材料生产给外部公司, 价格很贵, 如果拿回来自己做会便宜很多。他认为自己做是 the best use of company's financial resources, 而且会让公司在接下来几年尽快实现盈利。(by [Flora319](#))

构筑提供的思路：(by [Flora319](#))

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

【考古】

V1: Email from chief engineer of a eyeclass company:

The company is not making profits since its founding 2 years ago. Main reason is the cost of the plastic used to produce the frame. Currently we outsource the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laborer, the company could manufacture

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

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

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

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

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

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

V7 : AWA 考了眼镜公司。说到眼镜公司这里还有一个小插曲。楼主在翻看前期寂静的时候就莫名觉得眼镜公司很有眼缘, 隐隐感觉考试要考。当时楼主并未多想。结果这几天看坐稳寂静, 眼镜公司就一直萦绕在我脑海中挥之不去, 我不禁开始怀疑考试真的会考这题。但是作为科学发展观的传承者社会主义核心价值观的接班人, 楼主坚定地否决了这个想法。倔强的我决定写公园 slogan 那篇。结果考试题目一出来, 屏幕上熟悉的眼镜公司跃入眼前, 我真的吓了一跳, 当然也很后悔。下面是我的回忆, 比较确定。Email from chief engineer of a eyeclass company: The company is not making profits since its founding 2 years ago. Main reason is the cost of the plastic used to produce the frame. Currently we outsource the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laborer, the company could manufacture the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 所以他说这个 solution 是 our best use of our financial resources and will ensure profitability. (by [gin.gins](#))

参考思路 :

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

构筑提供的思路: (by [datouaxiao](#))

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

构筑提供的思路: (by [zoyahaha](#))

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

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

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

构筑提供的思路: (by [leleooooo](#))

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

构筑提供的思路: (by [maestrojoy](#))

- 1) cost 不一定是 failure 的主要原因
- 2) falsely assume that 公司有 ability 做出和外包一样质量的 frame
- 3) underestimate the cost of opening a new production line

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

- 1) 忽略了 quantity, 因为机器和人工成本这些还需要除以数量, 然后加到单个成本里比较。

- 2) 文章有说这个自己是 best use financial and resources, 攻击 best 这一点, 因为可能还有更好方案。
- 3) 未来盈利这个不好说, 写了一下宏观环境问题啥的。

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

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

构筑提供的思路: (by [Roxyohoo](#))

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

构筑提供的思路: (by [flyelephantli](#))

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

构筑提供的思路: (by [块块快跑](#))

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

构筑提供的思路: (by [加大](#))

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

08. 软件临时工 (temporary labor)

【本月寂静】

说一个 design 公司的 profit 没有增长。budget committee 决定把全职员工换成临时工。原因是 auto company 把全职员工换成临时工了，auto company 的 profit 增长了。design 公司觉得他们换成临时工可以增加效益，长期还可以让公司更稳定。(by [yunfan17](#))

【考古】

V1：Jasetmen Software Design 公司的 budget committee 做了个报告，说在过去三年 made no profit，因此他们打算削减预算。他们借鉴的是 the lead of the auto industry 的做法，把 expensive, full-time 的员工换成 cheaper, temporary 的员工，并且认为就是这种 replacement 的做法挽救了这个 auto industry 的公司。JSD 公司认为临时工没有员工福利，且工资比全职工少，这能给企业带来更高的利润持续的增长。(by [slina24](#))

V2：一家 computer software 公司 profit 一直不增长，于是想要 cut budget。因为一家 leading auto company 采用的方式是将 full-time employee 替换成 temporary employee。因为 temporary employee 只有大概 half of the payment of full-time，并且不需要 benefit，因此大大的减少了 cost。因为这个 auto industry 的成功，这家公司决定 immediately cut 25% full-time employees 来实现 profit in short term and ... in long term。(by [贾贾 Van](#))

V3：说一个 software design company 最近经营状况不好 (software computer company experienced profit decline for three years)。然后文中一 manager 提议我们可以效仿一个 auto industry 的做法——replacing some expensive full-time employees to temporary labor。然后说这个 auto industry 在 cut employee 之后 profit 就上去了。最后说如果我们 (software design compamny) follow 这个做法，我们也可以获得 short-term 的 increasing profit 同时还可以保持住对于长期而言。(by [JackOriginal](#))

V4：说一家 software company 连续三年利润亏损，author 认为这家公司应该 follow the strategy in the auto industry 实行 lay off 来缩减 budget，汽车行业某时期也存在类似情况，于是汽车行业开始用临时工换 full-time employee，因为临时工的工资是 full-time employee 的一半，所以可以大量减少预算。因此这个软件公司如果 switch 25% full time employees to temporary positions，就可以减少预算，来实现 short term profit and stability in longer-term。(by [cdakamer](#))

V5：作文题目大意是讲有个软件公司准备 switch full time employees to temporary employees。因为全职员工的 COST 高而且还要交员工福利等，而换成临时工后能降低成本。另外 auto industry 的 leading companies 已经这么做了而且收到了很好的效果，所以作为 computer software 公司取得理想效果也是当然的。所以 the argument suggest 应该把 25%的全职员工换成临时工，这样可以提高 profit。(by [feidage111](#))

V6：software company: the company has not made any profit in the last 3 years. to cut budget, the company should replace full-time employees with temporary labor since the latter is cheaper. this solution has been used in auto industries to improve profit. in this way the company will make profit in the future. (by [□□零](#))

参考思路

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

构筑提供的参考思路：(by [Vhyq](#))

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

构筑提供的参考思路：(by [Lync](#))

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

构筑提供的攻击点：(by [feidage111](#))

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

构筑提供的思路：(by [Blannnk](#))

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

构筑提供的思路：(by [hanhantt](#))

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

构筑提供的攻击点：(by [MMMMichelle0630](#))

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

构筑提供的思路：(by [臭老蚊](#))

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

构筑提供的思路：(by [璇姐姐](#))

- 1) auto industry 和 software design 没有可比性。

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

构筑提供的思路: (by [口口零](#))

- 1) false analogy
- 2) unfairly assumes there is a causal relationship between

构筑提供的思路: (by [Sarah cah](#))

- 1) auto industry 不能直接和 computer software industry 类比, 两者产业性质差异很大, 对员工的素质要求也不尽相同, 适用于 auto 的 strategy 不一定适用于 software company;
- 2) 无理归因&原因不唯一: 即使可以类比, 但人家 auto 利润增长了可能主要是其他原因, 只是恰好碰上了 full-time 到 part-time 的转变比如经济 booming 了, 大家出行对汽车的需求更大了; 或者他们公司推出了成本更低性能更好的新车系列; 或者是因为他们最初有很大一笔固定成本的投入(比如厂房啊, 机器啊), 但随着时间推移和规模效应, 近几年没有这笔 fixed cost, 但享有同样或者更好的营业额;
- 3) 此消彼长: 就算 software company 采取了 full-time 到 part-time 的转变, 员工成本是降低了, 但也会带来其他负面的影响。比如临时工没有全职工靠谱啊, 对公司没有归属感, 效率低错误率高, 这样得不偿失, 可能还会损伤公司的利润;
- 4) 没做 overall 的 cost-benefit 分析啊, 成本不止是员工成本, 还有其他种类的成本, 比如原材料成本/研发成本。如果这些成本上升, 抵消了员工成本的降低那也于事无补; 还有定价啊, software 领域大家都懂的, 推成出新非常快, 价格总是越来越低的, 所以也有可能是价格的原因导致利润下降 or 停滞不前。(运用 Profit=Revenue-Cost 分析)

构筑提供的思路: (by [穆小鸢](#))

- 1) 调查有效性
- 2) 他因导致其他公司卖得好
- 3) 没有证据证明加入这些特点会提高销量

09. 生物技术 (biotechnology)

【本月寂静】

写作是一个 biotech 的创业者推销让 Z 城的人自助建 lab, M 城之前有个 lab 但是后来关了, 因为太短视。建 biotech 的 lab 可以吸引人才, 创业, 对经济有好处。所以自助。写反馈。(by [gmmx1990](#))

【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 Zanesville 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](#))

V9 : A biotech entrepreneur suggests the Zanesville Council: Biotechnology is growing rapidly in global world, and companies who can create innovations in biotech always economically benefit the town in which the company is based. Biotechnology companies need high skilled researchers, space for biotech laboratory with advanced equipment. In Marinton (a city or town), the graduates of Marinton University built an biotechnology company based on the laboratory with materials provided by the city. But Marinton city since closed the company. Marinton's shortsightedness could become economically benefit to the city Zanesville. Therefore, Z city government should build labs in this city, thus attracting students to move to Z city and encouraging them to create biotech companies in Z city. (by [冷背小萨](#))

V10 : 一个 biotech 专业的 entrepreneur 去 Z town 的 city council 游说, looking for government's financial support. 具体内容 : biotech is growing fast. it will benefit the economy of a town. However, development of biotech needs a lot of resources. There were a lot of graduates from university started entrepreneur (biotech lab/companies) in town M. However, town M recently closed down a lot of labs/companies. M town is shortsighted. Town Z could take the opportunity to get graduates to start business here. The bio business will benefit Town Z. (by [lsun53](#))

V11 : 说一个企业家在 Z 镇的 city council 上发言 : 说现在 biotech 是全球经济高速发展的 sector, 然后说新的 biotech 公司最重要是两个, 一个是 skillful researcher, 一个是 state 什么 art 的 space 来供 lab 使用。隔壁最近的 M 镇 (有大学) 前段时间有些大学生创业建了个 biotech 公司, 政府好像给的钱都已经值回来了, 但 M 镇政府还是把它关了。然后人说 M 镇短视, shortsight, 鼓励我们 Z 镇应该为大学生提供经济支持, 鼓励他们到 Z 镇来创立新 biotech 公司。我找的错误大概六七个, M 镇的这个创业公司为什么关不知道, 可能对环境有害; 大学生不是 skillful researcher; 没有证据证明 Z 镇有充足的 space 或者是 fund 来支持初创 bio-tech 公司; 然后初创公司还是面临着 risk of risk; 然后是别的镇可能也竞争 (by [Lucy is](#))

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 (2 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

构筑提供的思路: (by [寒寒 mathilda](#))

- 1) 既然 M 的政府关掉了这个实验室, 那他必定有什么缺陷。
- 2) 不能类比实验室在 Z 市也能成功, 可能 M 的大学生会保守科技机密。
- 3) 没有考虑 Z 和 M 的关系, 或许两市的生物科技公司是竞争着关系。

10. 药店竞争 (Holner VS Kirby)

【本月寂静】

Holen CEO 说有一个 plan, 可以打败他的长期对手 Kirby 俩都是药店。K 这个店开了 10 年了, 然后 Holren 这个 CEO 说要在 K 店附近开三家新店 打价格战 这样就能取得 leading 的位置 吸引 K 店的 loyal 顾客。(by [狗狗 AGO](#))

构筑提供的思路: (by [狗狗 AGO](#))

- 1) 可能顾客不在乎价格

- 2) 可能不是价格影响的
- 3) 可能 K 店的 loyal 顾客根本不会进 H 店看

【考古】

V1 : Holner's drugstore chain Vice-President memo to CEO:

Holner's drug store competing with Kirby's and other drug stores in city Allesberg. Kirby has many loyal customers. Kirby started its first store in downtown, then expanded to several locations (3 chain stores). If Holner opens stores in close proximity to Kirby's stores, can convince customers to Holen's. This will allow the customers to see that Holen offers lower prices because Holen has economy of scale. Holen will become Allesberg's market leader. (by [Vakarian](#))

V2 : 一个大药店连锁公司 Holner's 的 vice president 给 CEO :

Holner's drugstore chain 希望进入快速发展的 Allesberg 市 local market。在 Allesberg 市, Kirby Drug (local drug store) 拥有最大的 market share, 并且顾客都是长期忠实的顾客。多年前 KD 第一间店开在市中心, 几年时间内又在其他 3 个不同的地方开了不同的分店。过去十几年里, 有一些别的 drugstore chain 的 competitor 也在 A 市开了几家新 drug store, 但是这些新开的药店都没有什么盈利, the largest share of customer loyal to Kirby 公司, 因为 K 公司的地理位置好, Holner's 的 Vice President 认为 Holner's 应该效仿 KD 的这个模式把 H 打算开的分店都开在有 KD 分店 (close proximity distance) 的地方 (潜在信息: 有 KD 分店的地方就拥有大量客源), 用价格优势打击对手并 gain 他们的 loyal customer, KD 的 long-term 客户们就会放弃 KD 而购买 H 的药品, 理由是 H 的售价比 KD 的低很多, 因为 the price of national drugs from suppliers can be lower since the high volume of purchase。Holner's 认为这个策略可以让 Holner's 很快成为 A 市的 leading drug store。 (by [Xua](#))

V3 : drug store A is planning to develop its market in city W. A has an information that the drug store B is quite successful in the city W and has established three additional stores in different locations in recent years. In addition, the customers of drug store B are very loyal and are difficult to be attracted by other stores. So the author suggests that A establish three additional drug stores just next to the locations of B. A can attract the customers from B by providing low prices of certain marks for which A can negotiate with high volumes. (by [coucou9](#))

V4 : VP of pharmaceutical company suggests that the firm open up stores net to the three operated by a local drug store, who is the lead player in the city.... 说到了另外两个 chain 在过去十年都没能竞争过 local store, but their strategy will help the company succeed. (by [vcsanity](#))

V5 : 一个药店 (Holners') 的 vice president 给 CEO 写了个 memorandum, 说准备在一个 Allexx(一个地名)开药店分店。但之前两个品牌的连锁药店在这里开店都不敌一家 Local 起家的药店 (叫 Kxxx) 成功。Kxxx 这家药店在 Allexx 开了 3 家店都很成功。vice president 说 Holners' 可以在 Kxxx 的三家分店附近各开三家店。并通过 Holners' 价格优势夺取 Kxxx 家的 loyal 客户, 价格优势源于 Holners' 有能力从 supplier 手中购得大量药品。并通过上述成功夺取客户的途径, Holners' 可以成为 Allexx 地区的 leading 药店。 (by [sparklestar](#))

V6 : 药店 Holter's 的 vice president 给 CEO 的建议信。H 这个药店要在城市 A 开疆拓土发展业务, 说 A 这个城市有两个比较有竞争力的药店, 其中 the largest share of customer 是 K 这个药店的长期顾客。副董事长建议在 K 药店的旁边开设 H 药店, 通过价格优势吸引 K 的老顾客。如果这样做的话, H 药店成为 leading drugstore 指日可待。 (by [逗逗逗逗你玩](#))

V6：大概意思是，一个 national drugstore chain 想要在 A 城开 3 家店。之前有两个 rival 试图和 local drugstore Kirby Drug 抢市场，但是失败了。我们公司的策略是进攻 Kirby by opening 3 locations near their current locations. 因为我们公司可以拿到很好的 pricing on national brand drugs, 我们可以抢走 Kirby Drug's current customers and become the leading drugstore in A 城。 (by [Berrilicious](#))

V7：一家药店 H 的 CEO 说：这几年来我们一直在研究在一定地方 T (? 忘了) 建三家药店。过去十年间，有两家 rival 已经在这个地区建药店了，但是当地的 K 药店一直是有 largest share of customers，都很忠诚，K 是由一家小药店发展而来的，后来在这个地区的不同地方建了三家，所以我们 aggressively propose 我们把这三家店建在他们的店的 proximity，这样呢我们就能吸引大部分他们的店的客人了，客人发现我们的价格更优惠，因为我们有最大量的供应商来源 (议价能力较强的意思吧，成本低) 所以这个项目将会成功并且使我们成为这个地区最大的 drugstore。 (by [GEcho 诶](#))

V8：说的是一个正在发展的连锁药店的 vice president 像 CEO 建议在某个地区开三家药店，但是他通过调查发现，over the ten years，已经有别的两个连锁药店在这个地区开了，但是竞争不过 local pharmacy，当地人 loyal to 当地药店，这个 vice president 想通过低价位的药进入这个市场获得优势，因为他们这个连锁企业可以批发药品获得低的进价 (大概这个意思) 如果 strategy 实施，会 make profit (by [fancyaa](#))

V9：连锁药店 Holnor 的 vice president 对 CEO 说的一段话：我们即将在 A 市展开市场，但是我们之前的两个敌对的店都失败了，即使他们十年前就进军 A 市，但是一个竞争对手 K 什么的一直有 largest share 并且顾客很 loyal。K 最初起源于某个市并且几年后又在这个市的其他地方建立了 3 个 new stores。我们应该在他们的附近开新店，这样他们的顾客就会被我们 attract，因为我们有 national brand drugs 的价格优势 (因为我们可以从供应商大量进货)。这样，我们可以成为 A 市的 leading drugstore operation。 (by [Sommersbvy](#))

V10：Holner's 是一家连锁药店。在 Allegard 这个地方，有一家叫做 kirby drug 的当地连锁药店很厉害，虽然已经有两家竞争药店开起来了，但是 kirby drug 还是有很多的长期顾客。Holner's 为了跟 kirby drug 抗衡，计划在 kirby 开店的 3 个地方附近新开 3 家店，并且提供 lower price on national brands，以此抢走 kirby 的 longtime customer。然后这个 Holner's 就傻傻的相信他们一定可以称霸 Allegard 了，可以成为 A 市的 leading drugstore operation。! (by [wanggechina](#))

构筑提供的思路：这篇是考察 reasoning，狗主觉得还是挺好答的：(by [Xua](#))

1. KD 当年选址开分店的地方是综合了那些地方的各项因素：比如几年前那些地方租金较低，人口特别是老龄化人口多 (老年人通常需要买更多的药) 等等，但几年前的情况不等于现在的情况。现在的那些地方可能租金上涨，而 A 市里可能还有其他地方的老年人多过那三个地方。H 选址开分店的时候不应该只参照 KD 的分店地址，而应该综合评估。
2. 长期忠实于 KD 的客户肯定是看重 KD 产品的质量、药效，还有 KD 的服务等其他因素，价钱并不能作为单一决定性因素。而因为 KD 的药品质量等各方面都很好，顾客并不会介意 KD 的价钱高并且会继续购买。H 的 VP 只因为 H 的价钱比 KD 的高就有信心把 KD 的顾客源都吸引过来是不合理的。

构筑提供的思路：(by [YolandaZ1995](#))

- 1) 在 K 旁边开店，并不能保证能让他们 long-term 顾客 switch 到你的店里消费。
- 2) 开设三家店，会让风险更大，万一不成功，损失更多。

构筑提供的思路：(by [ljxkathy](#))

- 1) all conditions are same~~其他店铺的策略不一定就 work
- 2) 简单粗暴的认为通过大量进货就可以压低价格~~但开新店成本很高啊这样根本不 profit~如果价格回去了客户就跑了~~
- 3) 就算策略成功了也不一定就能是 leading~~其他竞争对手的情况还不知道

构筑提供的思路：(by [老猫吃面](#))

- 1) the fact can be explained by a variety of reasons
- 2) 顾客忠诚不只和售价高低有关系，也和店面装修，产品质量有关
- 3) ignore the cost and the risks
- 4) 未考虑在本地 Store 周围建设新店的成本，可能 store 吸引来了大量客流导致周边地价昂贵，而地价昂贵将直接影响食品售价
- 5) 未考虑周边顾客数量是否足以支撑两家店同时运作，对改变顾客忠诚后的盈利水平和未能改变顾客忠诚的盈利水平没有测算

构筑提供的思路：(by [漩鸣飞](#))

- 1) 顾客更看重质量和药效而不是价格
- 2) 开三家新店在 K 旁边 cost 不一定小于 profit
- 3) (这个可能比较偏，但我还是觉得有点道理) K 店的位置可能不方便大多数顾客，很多人来这里只是为了买 K 店的药，所以 H 店损失了很多潜在客户 (potential customer)

构筑提供的思路：(by [CharlesDoit](#))

- 1) loyal customer 和 price war 毕竟很难相对应
- 2) 而且药店的竞争优势价格可能只占很小的一部分，服务和质量应该更重要。
- 3) 而且在同一个地点开三家药店会太密集，即使 hurt 了 A 的销量，对 H 的销量提升也起不到关键作用。

构筑提供的思路：(by [sparklestar](#))

- 1) 无端假设 (vice president 认为价格优势即可帮助 Holners' 夺取 Kxxx 药店的忠诚客户)，但也许这些客户是因为 Kxxx 药店的优质服务才选择这家的；
- 2) 认为有能力从 supplier 手中购得大量药品即等于有价格优势，但也许 supplier 与 Holners' 店铺的距离很远，运输成本极高使得其 drug 的成本/售价都不具备什么竞争力；
- 3) 简单的把 leading drugstore 与客户多划等号，但也许评判一家药店是否为 leading 还有其他更重要的因素，比如客服、购物环境等。

构筑提供的思路：(by [Scarfighting](#))

- 1) 错误类比。H 把药店开的离 K 的位置近不一定能抢走 K 的客户，K 长期根植于 A 市更被市民信赖，K 可能有其他保健服务等等。
- 2) H 的 national brand drugs 价格便宜不一定可以吸引到 a 市的客户，可能 a 市的人不喜欢用 National brand 的药，他们更喜欢 Local brand 的药，而 k 家卖 Local brand 更便宜。
- 3) 忽略了重要失败案例。文章提到两个敌对 drug chain store 都尝试在 a 市开药店最后失败了，文章没有分析为什么会失败，说不定 h 的这个策略另外两家已经试过并且失败了呢，important issues not addressed.

构筑提供的思路：(by [Berrilicious](#))

- 1) 不知到客源多少用 national brand drugs, 是否足够盈利 and become the leading drugstore- dubious assumption
- 2) why did the other two competitors fail? As national chains, they probably had the same low pricings on national brand drugs.

构筑提供的思路：(by [冬将军](#))

- 1) 那三个店可能顾客不多 顾客可能主要是在市中心的店所以开了也不会吸引人
- 2) 可能不是 national drugs 吸引顾客购买 顾客可能喜欢 international 的 drugs 所以 national 的便宜也没有
- 3) 并不是买的量大就会价格低 还有别的方面 比如 Kirby 的货运很高效所以不一定价格会有优势

构筑提供的思路：(by [moyuknight](#))

- 1) 错误对比 rival chains 和我们药店, 没可比性。
- 2) 没有证据证明那俩 chains 的药没有跟我们一样价格低甚至价格更低。
- 3) 顾客 loyal 可能是因为当地的药店有特殊的药品别地方没有, 或者好的客户服务。

构筑提供的思路：(by [酥饼哒哒](#))

- 1) 错误类比：两家药店没有可比性
- 2) 无端假设：低价一定能吸引客户
- 3) 片面性：开新店成本花费过高可能入不敷出

11. 摩托车公司更换广告渠道

【本月寂静】

一个叫 Metro Motorcycle 的公司经理, 说在 SNS 网站投放广告已经不 efficient 了, 因为有个某网站 survey 显示 90%的人都从没有通过这类广告买过特定商品; 然后又说电视和电台广告是有效果的, 因为在某城市放了这类广告后, sales 就上升了 (by [RISSE 娇](#))

【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 costumer 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 costumer 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](#))

Metro Motorcycles change advertisement plan: A article from a researcher of Metro Motorcycles to the head of the marketing department:^[1]The advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A user survey shows that 90% of the participants said they never purchase the product because of the advertisements on the social networking website. On the contrary, TV and radio advertisements have better effects. In a year, after the company implemented the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. Therefore, in order to increase company advertisement profitability, the company should stop spend money on internet advertisement and put all the advertisement budget on TV and radio ads instead. Q: please evaluate the article and the researcher's plan. (by [sophie2018](#))

参考思路

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

构筑提供的思路：(by [icemelon](#))

- 1) survey 的样本不具代表性。可能 respondents 都是穷学生, 经常上社交网站又买不起摩托车这种贵产品。如果公司把广告投放在白领阶层常上的 SNS 上, 销量可能会有明显提升。
- 2) oversimplified casual 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 benefit-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 info. To prove close relation sales growth and TV advertisement
- 3) ROI. Many factors decides the profitable marketing campaign

构筑提供的思路: (by [Ronβ](#))

- 1) 调查不充分。一个网站不代表所有消费者。
- 2) 类比错误。M 城情况不代表整个市场。

3) 时间外推。即使 M 成代表整个市场, 即使 M 城成功了。也不代表未来会成功。

构筑提供的思路: (by [sophie2018](#))

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

构筑提供的思路: (by [luckyfanta](#))

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

构筑提供的思路: (by [庄晓曼](#))

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

构筑提供的思路: (by [3180035155](#))

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

12. 盖楼出租

【本月寂静】

租赁公司 CEO 提出: 过去 10 年, 城市的 rental unit 每年都增长 4%, 入住率保持 92% 的高水平, 说明城市经济富有活力, 更多的新居民会搬迁进来。所以我提议: 明年公司要投资新建 2 座大型住宅式公寓, 从而提供了 4% 的 rental unit, 这样公司就能更好的盈利了。(by [blcmanofwar123](#))

【考古】

V1: CEO of Advantage, Inc. make a proposal to CFO to release money for a consturction 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 periord has remain at 92%. This clearly show that economy is promosing and the attractiveness of city to new residents for next year. Therefore I request you (CFO) to realease funding for our compnay 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 compnay" (by [没有此用户](#))

V2 : CEO wrote a letter to CFO: the number of rental units has been growing at 4% annually for past 10 years, but the occupancy rate still remain surprisingly high at 92%. This shows a business opportunity and attractiveness of rental market to new residents to the city. Therefore, I authorize you to release the funding for two apartment building complexes, to be built next year. These 2 complexes will give a 4% growth of the whole rental market, independent from new constructions and conversion projects from competitors. Therefore, these 2 projects will increase company's profits and business growth。 (by [Chris Xianer](#))

V3 : Advantage INC (一家 construction 和 rental 公司) CEO 给 CFO 的一封信 :
过去 10 年 the number of rental units 一直保持在每年 4% 的增长, 但是 occupancy rate remains at 92% (higher than expected), 这个说明我们经济好, 吸引新住户来租房子, 他预测 local rental market is underserved。要求他的 CFO 给两栋公寓楼的建设提供资金, release fund for 2 new apartment, and it will be guaranteed to be filled。理由是 : 1) 这两栋楼会满足明年 4% 的全部需求, 其他竞争者拿不到增长市场 (these projects alone will contribute to 4% growth in the local rental market, independent of any potential projects competitors may undertake.) 2) 给公司带来更高的 profit (CEO claims that these projects represent a tremendous opportunity to increase profits and grow business.) -->评价这个建议。
(by [Aaron Yang](#))

V4 : a letter from CEO to CFO to allow funding for building two buildings:
Rental Units increases 4% annually, rental units's occupancy rate 92%. This means global economy is good and rental unit market is good. Hope to apply funding for two buildings so that the two buildings will obtain the 4 % increase of the market, those other units under construction or from other developer doesn't matter. These two building will bring tremendous business to the company. (by [anyinggg](#))

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

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

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

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

参考思路 :

构筑提供的思路：(by [offergirl2016](#))

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

构筑提供的攻击点：(by [Ms 花开](#))

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

构筑提供的思路：(by [Aaron Yang](#))

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

构筑提供的思路：(by [安小纠纷](#))

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

构筑提供的思路：(by [petitechou](#))

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

构筑提供的思路：(by [CathyGYM](#))

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

构筑提供的思路：(by [s-y](#))

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

构筑提供的思路：(by [Chris Xianer](#))

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

构筑提供的思路：(by [afdsfadfasdfaf](#))

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

构筑提供的思路：(by [TracyYin](#))

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

构筑提供的思路：(by [jennz95](#))

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

13. 手机公司提前购买贵金属原料

【本月寂静】

cell phone 公司要买很多贵金属, 这段时间他们就发现价格波动特别大, 预计未来会有 division 增长, 因此对 metal 需求增大, 他就想一次性买完, 这样 lock 了他的 saving of cost to the future 也会保障高利润 (by [cutexinyi](#))

【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

14. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor)

【本月寂静】

作文：一个汽车制造公司 A 的 CEO 在给股东的一封信中说道，公司的股东都希望在未来十年可以开拓国际市场和增加公司 production capability，为了实现这个目标，公司决定收购 G 国家（另一个国家，A B 在不同国家）的一个半死不活的 failing automaker 也就是 B 公司。他认为 G 国人口在快速增长，这就是他们的顾客基础 customer base。另外 CEO 还说打算 discontinue B 公司之前的一些业务而新的业务就是卖 A 公司的王牌汽车产品。CEO 还打算保留 B 的大多数员工，但是换掉了 B 的 marketing and management team 打算用 A 的 best employees 他觉得做可以成功 (by [XINXINYAN](#))

【考古】

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

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

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

参考思路

1. 无端假设：“人口增加所以客户群大”但是此国的人口增长并不代表这些增加的人口就是潜在客户，所以假设错误。

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

构筑提供的攻击点：(by [LaPetiteRachel](#))

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

构筑提供的思路：(by [白菜菠菜](#))

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

构筑提供的思路：(by [vickychi0913](#))

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

构筑提供的思路：(by [探宝鼠](#))

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

构筑提供的思路：(by [MAVISCHAN1122](#))

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

构筑提供的思路：(by [astronautes](#))

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

15. 学徒项目 (apprentice program)

【本月寂静】

a tire manufacturing company 的谁写的信，说 the cost of employees training 在任何行业都很贵，然后呢 Fun Toys Company 发现了一个 reduce cost 的方法，搞一个 Apprentice Training Program，给 senior employees a salary of bonus 让他们主动 take on 一个新员工，让新员工 observes and 学习 the typical work habits and activities of senior employees. 然后这个 program should be imitated at our company. (by [laine1877](#))

【考古】

V1：人力培训成本高又耗时间，A tire manufacturing company Excellerate 想要 reduce cost 和 time 培训新员工。Fun Toy Company institute 有一个 apprentice training program，是给 senior employees offer salary bonus，让新员工成为 senior employees 的"apprentice"，新员工通过 observe senior employee's work habit and activities，follow the patterns set by senior employees，从而得到培训，还不会影响工作，这样 not expensive and time-cost，省去了大量花在 training program 的钱，并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked。结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program，这样就能 save cost 和 time 了。(by [shaiziru](#))

V2：A TIRE (hellerate 什么的) MANUFACTURER 说因为一个 TOY MAKER (the fun toys) launched a new training strategy called "apprentice training program", senior employees will volunteer to take new employees as apprentice, so new employers can observe their working habits and activities, and follow the patterns set by senior employees, so the firm to eliminate the expensive and time consuming training program. Tire Company wants to adapt this program as well and it can imitate the success of this program. (by [fengfenglee](#))

V3：一个 E 公司的 CEO (E 是一个 tire manufacturing factory)：1.training employee 的花费很多；2.Fun Toys 公司有一个 apprentice program，就是要公司内的一些 senior employee 做志愿者，让 apprentice 去 observe 这些 senior employee 的日常工作之类的，然后并从中学习；3.所以，E 公司也应该学习 Fun Toys 的 cost - saving model，从而减少 cost。(by [小姪要高分](#))

V4：A human resource manager replied to the boss:

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

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

The cost of training the new employee plays an important role in the overall expense of a company. 象 the

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

V6 : Apprentice Training Program, 一家轮胎生产公司 (tire manufacturing company) 的 HR 总监 (Human Resources Director) 写给 CEO 的 memo 里说到, training program 太花钱花时间了, 而他发现一家玩具公司 (Fun Toys Company) 使用的 Apprentice Training Program 就不存在这个问题, 这个 program 是通过给老员工发放奖金来鼓励他们报名参加 program (pay salary bonus to senior employee volunteers), 指导新员工工作, 这样新员工就能习得老员工的工作方式和习惯, 而公司不用办花钱又花时间的培训 (not expensive or time-consuming). HRD 的结论是把玩具公司的培训模式模仿来 (imitate the training model), 就可以给公司省钱 (cost-saving)。(by [bakersdozen](#))

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

V8 : A memo to CEO : Human Resouce Director 说要 reduce the cost of training new employees. Fun Toys Company instituted an Apprentice Training Program,非常成功。这个 program 提供 a salary bonus to senior employees, 然后 apprentices 可以 learn the patterns of senior employees' work habit..., 还不会影响工作。这样可以 reduce cost, no expense and time-consuming training。所以这个 tire company 也能取得类似的成功。(by [watercif](#))

V9 : 讲的是一个公司的 HR Director 给公司的 CEO 写了一个 memo, 这家公司是一家在 tire 行业的。memo 的内容是很多公司通常要花费许多在新员工的培训上, 减少这部分的 cost 对公司很重要。然后这个 HR 提到了一个玩具公司通过引入一个 programme, 大大降低的培训费用。这个方案通过一个软件或者新技术之类的, 可以将 senior employee/manager 的工作技能和经验采集下来, 为了激励这些 senior 配合, 会给予一定的 salary bonus。采集或者观察 (具体不记得了) 而来的可以用来培养新员工, 省时省钱。这家玩具公司通过这个 programme 大大降低了 cost。而我们这家公司也可以模仿他们引入这个。(by [ztainana](#))

V10 : A tire manufacturer (忘记公司名字了, 就叫 TM 好了) HR Head thinks that the cost of training new employee is high at TM. The FUNTOY Co. (并没有说明这家公司是干什么的, 不知道是卖玩具, 生产玩具还是和玩具其实没啥关系) reduced the training cost by implementing 师徒培训制度. New employee will be paired with a senior empoylee who volunteers to participate in the program and train new employee. This cost-saving model successfully helped FUNTOY Co. to cut down the training cost. So TM should use the same model to improve its profitability. (by [wakeupinbelltow](#))

V11 : 文章是 a memo from HR Director to CEO,这家公司是 a tire manufacturing company。这个 memo 提到员工培训是一笔很大的开支, 一个 Toy FunCompany has instituted an Apprentice Training Program. Senior employees are offered extra salary to take on an apprentice.这样学徒就可以跟着老员工学习, 这样就能减少员工培训的开支了, 然后这个 HRD 建议说自己公司也要搞一个这样的项目。(by [萧瑟的冬日](#))

V12 : A tire manufacturing company 想要 reduce cost 和 time 培训新员工。Fun Toy Company institute 有一个 apprentice 学徒 program, 是给 senior employees offer salary bonus, 让新员工成为 senior

employees 的"apprentice", 新员工通过 observation 老员工的 habits 和 activities 从而得到培训, 这样 not expensive and time-cost, 省去了大量花在 training program 的钱, 并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked。结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program, 这样就能 save cost 和 time 了 (by [GreatHorse](#))

构筑提供的思路: (by [粉红框](#))

1. False Analogy. 错误类比了我们公司 (tire manufacturing company 和 Fun Toys Company)
2. One-sidedness. 没有考虑 cost-effect analysis. 在这个项目实施过程中, 给老员工发的 salary bonus 可能大于省下的 training cost. 并且在学习过程中, 新员工可能会学到老员工的一些坏习惯, 比如错误操作等
3. "no more expensive are needed." 过于绝对。在 Apprentice Training Program 中新员工只能学到专业技能, 操作, 但是对团队协作力, 团队建设等没有很好的培训到。

构筑提供的思路: (by [小姪要高分](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [攀攀](#))

- 1) false analogy. 作者忽略了两个公司的区别, 不能类比。区别如 professional skill 要求不同, 需求不同。两个 industry 的市场行情, 公司的 market share, 规模不同等。
- 2) 没有考虑到 cost - inefficiency. 第一给老员工的 bonus 不一定低于 training fee; 第二这个 program 会影响老员工的 efficiency, 会 distract 他们, 有可能会是产品质量下降, 出现 quality issue。第三新员工会学会老员工的 bad habit, misoperation 什么的。第四新员工之间少 interaction, 会降低他们的学习效率, 因为一起学习话能让他们交流学习经验和遇到问题; 这种 reduce 还会让他们缺少 cooperation 的能力。

构筑提供的思路: (by [Corki](#))

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

构筑提供的思路: (by [Maple Han](#))

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

构筑提供的思路: (by [rt Lee](#))

- 1) 错误假设: 错误假设这种 training 方式是有效的

- 2) 错误类比, tires manufacturing company 不能和 toys company 比较, 可能前者的员工需要更 professional 的训练方式
- 3) 入不敷出

构筑提供的思路: (by [Greenviewlouie](#))

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

构筑提供的思路: (by [kuanwingyan](#))

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

构筑提供的思路: (by [大狗子学 GMAT](#))

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

构筑提供的思路: (by [mzhang222](#))

- 1) -不知道 salary bonus 会不会 outweigh 本身 traditional cost
- 2) -文中 assume 年轻员工会 follow 很从观察 senior employee 中学习 (达到 traditional program 的效果)
- 3) -toy 公司和轮胎公司没有可比性

构筑提供的思路: (by [tracy 饱饱](#))

- 1) 因果关系 bonus 未必小于之前的 cost, 发了 bonus 不会必然导致 cost 减少,
- 2) 错误类比, senior manager 可能没用专业的 trainer 训练效果好
- 3) 条件不充分, 不一定是 training 的 labour cost 导致 considerable expense, 也可能是 material 之类的, 所以换了人训练, 不一定会减少 cost

构筑提供的思路: (by [fengfenglee](#))

- 1) False analogy: a strategy that worked for a toy maker does not necessarily work for a tire maker
- 2) Gratuitous assumption: working habits/activities of the old employees might not be effective all the time, patterns used by them in the past might not apply to current business environment.

构筑提供的思路: (by [wakeupinbelltow](#))

- 1) 错误类比 - 这家 FUNTOY 可能和 TM 一样是制造公司, 也可能是零售公司, 运营模式不同。即使都是生产公司, 不同行业也会有很大区别。在 FUNTOY 成功不一定能在 TM 成功。

- 2) 即使两个公司足够相似, HR 没有说明如何保证学徒制得以实施到位。培训标准化在标准化生产相当重要的制造业尤为重要。而志愿者培训模式会给培训质量增添风险。HR 并没有讨论如何保证老员工志愿者投入足够时间精力培训新员工。
- 3) 即使学徒制可以减少培训开销, HR 并没有提及其他改善盈利的途径, 并进行对比。减少培训开销只是一个途径, 其他可能达到相似目的的途径包括广告投入, 改善生产设备等。

构筑提供的思路: (by [萧瑟的冬日](#))

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

构筑提供的思路: (by [GreatHorse](#))

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

构筑提供的思路: (by [mia001](#))

- 1) 行业不同 不能类比 需要的 training 时间可能差的很多
- 2) skill level 需要的不同 senior 干的活 可能实习生根本不 applicable
- 3) 公司文化不同 what if 这个轮胎公司是个以培训人文明的公司

构筑提供的思路: (by [ygg2019](#))

然而, 行业性质不同 (一个轻工业, 一个搞轮胎的, 工作难度和危险系数都不一样), 公司情况不同 (经济情况, 过往经历, 培训制度得不到 senior employee 的认可等等), 这种模式能够带来 cost-saving 的效果吗? 即便 cost-saving 了这样出来的你敢用吗, 万一看不会听不会卸个胎出安全事故了呢? 不结合实际情况讨论的都是耍流氓, 还不如让 senior employee 去判断怎样是合理的 training program

构筑提供的思路: (by [闪光少女冲鸭](#))

- 1) 员工不一定能在这种模式里学的好, 缺乏专业指导
- 2) 给老员工的津贴不一定会小于员工培训的费用

16. 会计软件 (SmartPro)

【本月寂静】

一个公司的 professional accounting software 卖得好, 但是 nonprofessional 卖得不好。professional 顾客说选他们是因为有 advanced features, 作者认为给 nonprofessional software 加 advanced features 就可以增加销量 (by [阿漓漓](#))

【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，调查问卷确调查的是专业会计
- 3) advanced add on features 在专业会计 (professionals) 里受欢迎不等于在 non-professional personal 受欢迎，因为两个 segments 客户需求不一样

构筑提供的思路：(by [the-Who](#))

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

构筑提供的思路：(by [kelly4028](#))

- 1) 这个 features 不一定会被 nonprofessional 偏爱，因为不知道她们的偏好，可能她们更倾向便宜的价格呢
- 2) 还写了加这些 features 要投入资金，总的来看不一定会增加收益。还有个给忘记了

构筑提供的思路：(by [学习学习学习](#))

- 1) 狗主认为这里几个 gap 就是假设了 professional-personal 需求的相同
- 2) survey 没有具体内容不够 convincing
- 3) 竞争对手是否会有报复性手段等等

构筑提供的思路：(by [brtngil](#))

- 1) False analogy, professionals and nonprofessionals are two different target groups, thus not comparable when it comes to strategy making for a different groups;
- 2) 单单增加一些专业领域的 features 可能并不适用于非专业使用者，做决定前并没有对 TA 的需求进行调研；
- 3) 增加 sales 是有很多工作可以做的，比如 behavioural analysis, interface improvement etc. 草率地决定增加 features 并不一定达到理想效果；

构筑提供的思路：(by [秋刀鱼呀](#))

- 1) 专业人士和非专业人士技能不同，非专业人士可能无法 handle 这么高端的功能；
- 2) 专业人士和非专业人士需求不同，高端功能对非专业人士吸引力不够大，而且说不定会增加成本，提高价格，反而减少了吸引力。

17. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)

【本月寂静】

作文题目特别长：大概说的是某城市政府为了提升税收，要求所有纳税人出资盖个豪华酒店在 convention center 旁边。首先，游客购买纪念品什么的可以提升税收，其次因为他们发现大多数游客都是 out-of-town，这样就可以住豪华酒店。furthermore，他们认为那些住得起豪华酒店的，愿意花更多的钱去买东西？大概是这样吧，一共 6 行左右的题。失忆很严重。(by [姚大宝](#))

【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 peopel 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 concil: 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. Vistors 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 accomodate. However, the current accomodation level is only 50% at the convention center. 第四层意思 : a vistor 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 accomodates 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, 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

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 这么大的 project 为了所谓的 long term 的 benefits

18. HR 失职

【本月寂静】

awa：我咋记得我上次考就是这篇。。。利润和雇佣新员工的关系。过去新员工多，利润高，现在利润低，是因为不能雇到像以前一样高水平的新员工了，所以利润低了全怪人力部~ (by [dianaaaaa](#))

【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，而这些都是不只是 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” 这个词，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、八年前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 manufacturedepartment 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