

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2020/01/15 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1359046-1-1.html>

2020/01/15 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2020/01/15 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1359054-1-1.html>

【数学】 2020/01/15 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1359045-1-1.html>

【阅读】 2020/01/15 起阅读寂静(RC)整理 by notaholiday
<https://forum.chasedream.com/thread-1359048-1-1.html>

【IR】 2020/01/15 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1359121-1-1.html>

【作文】 2020/01/15 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1359046-1-1.html>

根据同学们反馈, 本次与 2018/12/15 裤有较多重合, 下面链接供参考:

【数学】 2018/12/15 起数学寂静原始稿 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1334519-1-1.html>

【数学讨论稿 1-100】 2018/12/15 起数学讨论稿 by alanalan2
<https://forum.chasedream.com/thread-1334516-1-1.html>

【数学讨论稿 101-200】 2018/12/15 起数学讨论稿 by DQR
<https://forum.chasedream.com/thread-1334573-1-1.html>

【阅读】 2018/12/15 起约杜整理 by 冷在衣 lzy
<https://forum.chasedream.com/thread-1334518-1-1.html>

更新日志:

01/20 22:32, 更新到 12 题, 感谢 IXA, AfricanMario, Willish!

01/18 00:56, 更新到 9 题, 感谢 iAshley, tryyourbestgmat, 清醒的人最荒唐, Dominowen!

01/17 11:45, 更新到 5 题, 感谢 xxz760, patlin888, zhaoluxiaobao!

01/16 23:42, 更新到 2 题, 感谢 Librasjey!

01/15 22:55, 更新到 1 题, 感谢 Alan30!

01/15 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 地铁载客 (ridership)	2
02. 小镇报纸 (small-town newspaper)	5
03. MarketCo 与本地店竞争	8
04. 健身房卖有机食品.....	11
05. 高档化妆品 (luxury cosmetic)	15
06. 店面购买 (retail space)	18
07. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)	20
08. 旧仓库区改步行街.....	24
09. 投资房产	27
10. 公交涨价 (bus fare)	29
11. 软件临时工 (temporary labor)	32
12. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits)	35

01. 地铁载客 (ridership)

【本月寂静】

政府为了改善公共地铁的使用量，设立一个基金用于改善地铁站周围的 housing 和人行道。在 82 街区投入了 30 Million，提升了 15%，在 102 街区投入了 a few million，但是提升了 30%。所以文章建议，应该把基金中剩下的原本要拨给 82 街区的钱全部都拨给 102 街区。（by [Alan30](#)）

【考古】

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

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

V2: B 城市想减轻堵车，City Council 认为鼓励公共交通是减轻堵车好办法。City Council 决定投资一个项目来改善两个火车站附近的 affordable housing 和 pedestrian access。项目进行一部分后，一个 analyst 分析投资效果，发现虽然在 82nd Street 站投了 \$30 million, ridership 并没有上涨多少。但在 102nd Street

站虽然只投了 few million, ridership 上涨了许多。所以 analyst 下结论 B 城市应该把项目剩下的所有钱投入到 102nd Street 站。这样做就可以得到最大的 overall ridership. (by [djjia921](#))

V3: 一个 analyst 提出一个看法(回忆的不是很清楚。大家自己大概看看) : a city has planed to increase ridership and it decides to spend budget on housing nearby and improvements near the street stations. But the spending of budget is not effetive. Because city has spent 300 million (数据记不清了 in improvements near 82nd street station where the ridership has increased only 15%(数据记不太清) , the city has spent 100 million(比 300 少) in improvements near 102nd street station where the ridership has incerase 30%(大于 15%) . Therefore, the analyst thinks the spending should be redirected from 82nd to 102nd street station.. In this case, the city will increase its ridership as planned.大概是这样。。 (by [大卫游世界](#))

V4: 作文是一个小镇想要提高火车的 ridership,然后推行了一个两步的计划,即在车站周边建一些设施,吸引人们住在那里,一部分是在 82 街站,一部分是在 120 街站,结果发现 82 街花了 30million,提高了 15%, 120 街是 few million, 比过去 5 年提高了 30%, 然后作者说把所有剩下的钱都从 120 街转到投资 82 街,这样整个小镇的 overall ridership 就会提高了。(by [tanxiao23](#))

V5: 是关于城市建设的: to solve traffic congestion, the city want to encourage people to take commuter trains,为了这个目的,采取了两种措施, 1. 改善/增建 station 附近的 housing 2. 改善 station 附近的 pedestrian。然后说有两个 station,一个是 82nd,一个是 102nd; 在过去的五年里, the 82nd station 投入了 3mil,但是乘公车的人只增加了 15%; 102 station 投入的钱很少但是乘公车的人增加了 30%。→由此得出结论,说为了提高投资的效率,应当把预备投给 82 的钱都转给 102。(by [猫形鸡蛋](#))

V6: 某个交通部门的 report。为了缓解交通压力,该城市出了个 project 要把私家车的用户转成 public transport,这个措施在 A B 2 个 street 执行。A station 花了 50Million 美金, public commuter 的比例增加了 15% (此处没有起到多长时间), B 城市只花了 a small amount of money, public commuter 的比例在 3 年内增加了 30%,所以这个 report 的认为,为了提高使得 project effectively,应该 redirecting budget 把原来分配给 A 的增加给 B 来获得 following years 这个 projet 的成功。(by [黎安妮](#))

V7: 现在 City Council 要开始 improve public transportation in order to address traffic congestion issues,所以要重修各个 Stations 周边的设施。Construction 的计划有两个: 1. 在 station 周边增加住房以便于出行; 2. improve street stations。Argument: 由于 over \$30 millions 都花在了 82nd street station area 但客流量只提高了%15 (具体数字记不清了),而在只花了 a few million dollars 的 102nd street station 五年间客流量就提高了%30,因此应该把所有剩下计划用于 construct 82nd street station 的 funds 都转去 102nd street station 的 project。(by [必须要加油](#))

V8: 一个 city 要通过 building affordable housing 和 improve pedestrain access to 什么什么 station 来增加人们的 ridership, over the past 5 years 发现在 82nd street station 投资了很多但是 ridership 没增加多少,在 102nd street station 投资没有那么多但是 ridership 增加了很多,所以认为接下来要 redirect 原来 budgeted 给 82 的 funds 都给 102 (by [dreamwithL](#))

V9: 一个 analyst 的 report 中提到: 为了减少某市的 traffic congestion, 正在进行着 two-part strategy 的城市改进计划,第一步是在地铁车站的周边地区扩建 affordable houses,第二步是在这些车站周边改进人行通道,使 access 车站变得更加 easy。通过这些措施来增加地铁的 ridership,以期减轻城市里的 traffic congestion。今年在投资改造 82nd Street station 周边的人行通道 project 中,投入了\$30 million,而 82nd Street station 的 ridership 只 increase 了 15%, 相比而言,在 102nd Street station 的改造 project 中只投入了 several millions,而其 ridership 在 past 5 years 增加了 30%,证明在 102nd Street staion 的投资更 effective, 如果为 102nd Street station project 投入更多 investment,相信 in the future 102nd Street station

的 ridership 会有更多增长。为了能更 effective 的利用城市改造的 budget, 建议 redirect all of 82nd Street station project's budget to 102nd Street station project. (by [wangnan777](#))

V10: 我考的那题就是作文寂静中, 关于 82 车站和 102 车站, 但是和寂静整理的题目略有细微差别: 说的是政府为了减少交通拥堵, 所以要增加 ridership 量, 他们造了两个车站, station82 和 station 102, 结果过去 5 年里, 82 花了好多钱但是 ridership 只增长了 $x\%$, 102 花了一点点钱, ridership 却增长了 $y\%$ ($x < y$, 具体数字忘记了好像是 15 和 30), 所以政府决定把剩余 82 车站没花完的 funds budget 全部挪用给 102 车站 (by [鸡血少女蘑菇头](#))

V11: 说的是 city 为了 reduce traffic congestion, increase ridership 所以 invest 了一些站点设施之类的 improvement。然后发现在 neighborhood around the 82nd street station, ridership 上升了 15%, 而在 neighborhood around the 102nd street station, ridership 上市了 30%, 所以觉得 investment in neighborhood around the 102nd street station is more effective。于是 city council 说要 redirect the remaining investment budgeted for neighborhood around the 82nd street station to neighborhood around the 102nd street station, 这样就能使 investment 达到近几年的最大 effectiveness。(by [Wkkkkkq](#))

V12: 坐稳现在还记得很清楚, 一个 city council 的 report, 为了解决 traffic congestion 的问题, 提高火车的 ridership, 提出了一个 two-part strategy, 一方面要在 station 旁边多建房子, 一方面要 improve pedestrain access to the station。然后说是两个地区, 82nd station 和 102nd station, 过去五年里, 82nd 的 investment 多但是 ridership increased 了 15percent, 而 102nd 投入少, ridership 增长多于 30%。therefore, 未来 city council 应该把建设 82nd 的 funds redirect 到 102nd 去。(by [ztztztztztztztz](#))

参考思路

1. 错误类比: 两个 station 的具体情况不一样不能直接比较, 可能 102 station 比 82 station 覆盖更多的交通线路, 也有可能 102nd Street station 附近建了新的住宅区, 不能以投资额多少来判断投资效果。
2. 错误因果: 过去五年中 102 station ridership 的增长可能不是投资导致的, 还可能是其他原因, 比如线路增加, 服务质量提升等。
3. 时地全等: 过去 5 年的情况不一定适用与现在和未来几年的情况, 过去的 ridership 的增加可能跟整体经济情况有关, 所以把剩下的 project 互换不一定能导致预设的效果。
4. 纵向不变: 近几年 82nd ridership 增加得不够 102nd 的多不一定代表着以后也会这样..以后可能会增加

构筑提供的参考思路: (by [Kaii_R](#))

- 1) 15% & 30%, 百分比不代表真的提高, 要考虑%和真正 number
- 2) 没有 relationship, 说 increase 投资, 就会再 increase ridership。过去和未来
- 3) 忽略了 82 街区和 102 街区可能存在的 relationship。就是, 可能 102 街区上升不是因为 102 投资, 是因为 82.

构筑提供的思路: (by [ocho0521](#))

- 1) 两个 station 具体情况不一样。可能 102nd base 低所以增长比例更高
- 2) 可能有其他因素导致 102nd 的增长
- 3) 时间问题。102nd 是在五年里增长了 XXX, 82nd 增长没指出时间段。

构筑提供的思路: (by [tanxiao23](#))

- 1) 只说了百分比, 这个不说基数没有意义。
- 2) 而且一个是比过去 5 年, 一个没提比什么时间, 这个也是个问题。

构筑提供的思路: (by [Ronβ](#))

- 1) 82 号和 102 号 2 个车站无可比性
- 2) In the past 的 ridership 增加不代表未来会增加
- 3) 投资于 affordable house 不是解决交通拥堵的唯一途径
- 4) 82 号车站不能类比到整个 city
- 5) 把所有 budget 放在 82 号车站上, 成本可能会很高

构筑提供的思路: (by [Wkkkkkq](#))

- 1) 这个 30% 和 15% 只是上升的, 但是这两个 neighborhood 的本来的 ridership 基数就差很多 所以 上升 30% 可能实际上还没有 15% 的 neighborhood 增加的多。
- 2) 错误比较: 两个 neighborhood 可能地形地段以及交通状况 道路布局差异很大, 比如 82nd 比较 偏远 riding 实在是不方便, 但是 102nd 周围很适合 riding, 所以提高的更容易。
- 3) 没有证据表明这两个地方之后的 ridership 的上升趋势。也许上升了 30% 之后, 102nd 周边的 ridership 基本就饱和了 不会再继续很大的上升了, 而 82nd 在 15% 之后也许会继续更大幅度的上升, 这个是无法预测的, 所以把所有的 investment 都移到 102nd neighborhood 是很草率的。

构筑提供的思路: (by [你的鲸](#))

- 1) 虽然 112rd 花的钱多增加的百分数少, 但是有可能人家基数大啊, 所以虽然增加的百分数少, 但是增加的总 ridership 数多啊, 所以不能得出不 effective
- 2) 并且现在不 effective 不说明以后 112 号就不会 more effective, 万一 112 号旁边人流量激增呢
- 3) 再说把钱全部投在 82 上很有风险, 有可能 82 号的 potential 有一个 limit, 超过了反而造成钱的浪费

构筑提供的思路:

- 1) gratuitous assumption: 越高的 ridership 代表越有效减轻 traffic congestion
- 2) fallcy on analogy of two projects: 越多钱越多 ridership

构筑提供的思路: (by [wangxinyiii](#))

- 1) 投的少的那个 station 的下降率可能会大于投的多的那个增长率, 这样总的还是没有增加
- 2) 可能投的多的那个 station 已经到 ceiling 了 所以再怎么投也没有办法增加

02. 小镇报纸 (small-town newspaper)

【本月寂静】

zuowen; 一个报纸上给予建议 office job 比 self-employed 和 work from home 好, 列举了 self-employed 的不好 (社交少了, 会被邻居影响, 手机干扰等), 最后一句说 office job 可以 generate greater earning in the long run. (by [librasjey](#))

【考古】

V1: Here is a business analysis provided by a marketing consultant to the owner of a small-town newspaper Benton Bugle. (作文用的是一个 marketing consultant 写给一个 small town newspaper Benton Bugle 的 owner 的一个 business analysis。)

他说 Benton Bugle 作为一个 small-town newspaper is now facing with a financial trouble because of the decline of the advertisement fees and subscription revenue (这个差不多是原话), 其中的原因是说 Benton 这个 town 的 local residents 喜爱 other media, i.e. television and internet to watch news. 然后说有一个 national media outlet 通过降低广告费用 (advertisement fee) 和降低订阅费用/销售价格 (subscription rate) to attract more advertisement and readers, increased 了 revenue。然后 additional 的 revenue 可以用来 marketing, 然后吸引更多的读者。所以这个 marketing consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用 (reduce advertising fee) 和降低销售价格 (subscription rate) 来增加收入 (revenue)。 (by [Crystal Chai](#))

V2: 一家小镇报纸的, many small-town newspapers have financial trouble due to declining of subscription number and advertising revenue. 然后说因为一些 readers 更愿意通过电视和电脑获取信息 (这句不太记得了)。Some increase advertising fee to offset the revenue, but a better strategy is to reduce subscription rate and advertising cost. Several national media outlets have success through this strategy, and the decrease of advertising cost make them spend more on marketing, which even gains more readers. Therefore, the B 报纸 should reduce subscription rate and advertising cost to increase profit and save itself.(大概就是这样, 措辞可能不太一样但大意是确定的) (by [浅色](#))

V3: 一个 marketing consultant 给一个小镇报纸 owner 的建议, 说什么现在小镇的报纸普遍都有 financial issues 很难继续发行下去, 然后人们也越来越多通过网络和电视等新媒体来得到信息, 然后建议报纸的 owner 降低收费广告的费用和用户订阅率来提高报纸的 revenue。argument 里面说因为有好几个很大的国家级的报纸媒介这样做了然后成功了, 所以建议这个小地方的报纸也这么做, 然后通过这么做之后增加的 revenue 可以用来给自己 marketing 吸引更多读者。最后 argument 说, 只有通过这两个办法, 这个小地方的报纸才能 increase revenue so to save itself (这是个蛮不错的攻击点, 个人认为) (by [yzz1234](#))

V4: 一个 business analyst 给一个叫 B 开头的报社做建议, 说那个报社因为业绩不好快破产了。为什么业绩不好呢? 因为现在人们更喜欢在电视网络上接受新闻资讯而很少人看报纸了。那如何增加广告收入和订阅量呢? Analyst 说可以降低订阅价格和打广告的价格, 这样会有更多的人来打广告, 也会有更多的人来订阅报纸。还举了个例子, 说有一档电视台就是以这种方式来吸引更多的观众和更多的订阅。然后随着这家报社的 revenue 上升, 这家报社可以用更多的钱用在 marketing 上, 这样会有更多的人来订阅这个报纸, 良性循环。 (by [ASSC](#))

V5: Benton Bugle 作为一个 small-town newspaper is now facing with a financial trouble because of the decline of the advertisement fees and subscription revenue, 其中的原因是说 Benton 这个 town 的 local residents 更倾向于看电视跟上网。然后说有一个 national media outlet 通过降低广告费用(advertisement fee)和降低订阅费用/销售价格(subscription price) to attract more advertisement and readers。而且多获得的利润还可以用来 marketing, 从而进一步增加 readers。所以这个 marketing consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用和降低销售价格来增加收入 (by [LUCCINO](#))

V6: 讲了 small-town 里的 newspaper 面临 financial problem 觉得原因是 广告费的减少和 subscription rate 的降低, 还有就是居民都转向了 TV 和 Internet, 然后说一些 national media outlets 通过 marketing 吸引

广告和读者成功解决了问题，所以觉得一个叫 Bundo 什么的公司也应该这样，以及增加广告费和增加 subscription rate。 (by [dongspark2](#))

V7: 有个数据分析师如是道:咱们这个小镇的报社现在的 financial trouble is due to the declining advertising revenue and subscription numbers. increasingly, people in this town 都去看电视了。那么我们咋办呢 while, 报社可以增加广告费 adverting fee 来 offset the loss in the revenue, but 如果咱们可以 reduce adverting fee and subscription rate would be better。理由: 因为咱们人家 national media outlets 用的也是此法 广告贼多后来人家赚饱了, therefore, newspaper should reduce adverting fee and subscription rate... (by [fearlesssssss](#))

构筑提供的攻击点: (by [dreamhh](#))

- 1) 比如财务情况恶化的他因未考虑;
- 2) 及时降低广告费也不一定会提高投放量和收入;
- 3) 全国性的报商无法类比等等。

思路: 从 Several national media 入手。就三个字想出三点: (by [cai 帅](#))

- 1) false analogy
- 2) scope, national-- small
- 3) several, special – general

参考思路: (by [cicilolita](#))

- 1) causal oversimplification 比如财务情况恶化的他因未考虑, 比如管理混乱, 信息和服务过时不能满足读者需求;
- 2) all things are the equal national media 采用这个策略在过去能成功, 不代表未来也会成功, 在不同地区, 面对不同受众未必会成功;
- 3) gratuitous assumption national media 的成功一定是使用了这个 strategy 的原因么, 有没有可能是因为其他原因;
- 4) insufficient sample 有一些 national media 因为这个 strategy 成功了, 一些是多少, 具有代表性么;
- 5) doubtful survey 这些 small newspaper 在采取一项策略之前, 有没有做相应的市场调研, 读者需要什么, 市场需要什么是否清晰?

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

- 1) 错误类比
- 2) 影响 revenue 的因素很多
- 3) 无端假设 financial trouble 的原因不一定是 advertising fee 和 subscription 减少, 可能是整体经济下滑。。这点有些牵强不过构筑没时间了就瞎 BB 了...

构筑提供的思路: (by [spancer111](#))

- 1) 可以反驳的点很多: national media 和小报社不可比
- 2) 减少了 subscription 客户可能也减少
- 3) 报纸发行量减少可能由于 Benton 新闻质量不如以前等等

构筑提供的思路: (by [飞猪扑火](#))

- 1) false analogy
- 2) revenue 不等于 解决 financial trouble

03. MarketCo 与本地店竞争

【本月寂静】

一个 assistant marketing director 给 marketing director 写信 (好像是?) 说 我们这个公司 MarketCo 卖的价格便宜物品多, 但是在 local area 顾客还是更愿意去 grocery stores。然后一个调查 (没有任何来源) 显示, consumers 有 loyalty to local grocery stores, 所以他们的 profits 也更多。所以我们要 shift half of national advertising budget to funding in local soccer fields, 建小学等等, 反正就是做好事, 然后居民就会 consider us 当地 community 的一部分, 也会增加对我们的 loyalty, 从而增强竞争力, increase profits (by [xxz760](#))

构筑提供的思路: (by [xxz760](#))

- 1) False analogy 小店一般开的离家比较近, 走两步就到了, 小东西当然就近买了, 你这个店虽然便宜但是说不定开的远, 而且卖的东西也多, 应该跟 supermarket 比。这两个不完全一样, 所以增加 loyalty 不一定能达到同样的效果。inadequate research 可以一笔带过。
- 2) Gratuitous assumption 你做了这些好事, 建了学校什么的, 并不一定会 increase loyalty, 不是说你做了这些事, 居民就会把你当做当地人。而且 positive externality 的作用发挥出来是需要时间细水长流的, 不是立刻见效的。
- 3) CBA 所有跟 cost 相关的都可以提 CBA

【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 [jasonddd](#))

- 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) Reaserch 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 ativities 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

04. 健身房卖有机食品

【本月寂静】

某健身公司, 看到个 survey, 说近期大家比较想吃健康点儿。吃健康其中一点要吃 organic。于是员工给高层建议把所有健身房开辟个 organic grocery 区。这样一定能赚钱 (by [patlin888](#))

【考古】

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

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

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

每家店都加入一间 food store, 这样就可以 increase profits (which 已经一年没有变化了) (by [amberyc](#))

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

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

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

V7: From a memo of a manager in a Fitness company: A recent survey of our customers indicates that most people are interested in eating healthier. Organic food is food without chemical... bulabulabula. Based on the survey, our city is ready to support organic grocery stores. I recommended that our company expands a section of an organic store in each fitness center every location, before national chains come into the city. So our company can increase benefits which have remained stable in the past few years. (by [Mia2018](#))

构筑提供的参考思路: (by [xirui0209](#))

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

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

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

构筑提供的参考思路: (by [tomo49](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [归思](#))

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

构筑提供的思路: (by [aril_norran](#))

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

构筑提供的思路: (by [cecets](#))

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

构筑提供的思路: (by [littlebonnie](#))

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

构筑提供的思路: (by [JPMChaser](#))

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

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

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

构筑提供的思路: (by [KKKKKateee](#))

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

构筑提供的思路: (by [gmat700xixi](#))

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

构筑提供的思路: (by [lcyllollipop](#))

- 1) 吃有机食物只是 eat healthy 的期中一种达到目标的办法跟选择, 我们没有根据来确信我们现在的客户会从这些商店购买产品 (考虑到当地商场的竞争, 食物价格可能较高, 以及客人的需求等等)
- 2) 我们不能知道大公司会不会来这个城市开店, 就算会 他们也会先经过很详细的研究考虑来评估这样子作是不是可行, 我们什么都没有 只有一个 'survey result 就提议要 move aggressively 是不合逻辑的。我们应该要先进行妥善的调查并且衡量之后在进行决定, 草率决定只会带来损失。
- 3) 扩建会造成开销增加, 在没有办法确认客人会确实使用这个商店之前 我们必须谨慎, 若是真的要开食品店 可以考虑在期中一个场馆里面先扩建然后看看实际的 profitability. 况且我们没有任何依据来相信有机食品店带来的增益能够高于因为扩建这个商店而导致的开销金额, 且长期运营所增加的开销费可能远远高出 profit (无法预测风险 因为有太多不确定因素)

构筑提供的思路: (by [akinao](#))

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

构筑提供的思路: (by [MandyFeeling](#))

- 1) insufficient sample: survey 调查的人都是 fitness 的顾客, 当然更注重健康爱吃有机食品, 那其他人就不一定了
- 2) rosy prediction: 即使调查有效, city 就一定会开有机食品商店吗? 也许当地距离有机食品产地较远, 也可能从邻近地区采购或者进口呀
- 3) oversimplification: 没有进行 cost-benefit analysis, expand this section 有可能入不敷出

构筑提供的思路: (by [加大](#))

- 1) 调查的方法方式
- 2) 食用有机食品 --》健康的充分性必要性
- 3) 卖有机食品 --》增加收益 的充分性。

构筑提供的思路: (by [huyang0908](#))

- 1) 样本不足-健身房用户不能代表整个城市的居民
- 2) 因果无关-人们有兴趣不代表城市已经准备好了, 其他因素比如人们是否有购买意愿? 购买能力? 供应链是否完善? 都是影响因素。
- 3) 结论无据-卖有机食品不代表一定能盈利。有可能没有经营能力而导致损失。

构筑提供的思路: (by [katiekyx99](#))

- 1) 调查没有任何的数据支持, 不可靠
- 2) 无理推断有机食品 section 不会和健身房本身利益冲突, 客户可能认为以后健身房对健身器械投入减少, 从而转向其他健身房然后寻找其他健康饮食的方式

3) 入不敷出

构筑提供的思路: (by [快救救我的 GMAT](#))

- 1) 调查样本不充分。因为 gym 的顾客肯定相对别人更想 eat healthier。要去调查其他 consumer 的 demand
- 2) Eating healthier 的概念和 organic food 的概念被错误等同了。万一 customer 认为的 eat healthier 是回家自己做饭呢? organic store 就多此一举
- 3) Organic food 需要更多的 care, 因此应该相对比较贵, 万一 customers 因为太贵不买, 这个 market demand 将会比想象的要小。

05. 高档化妆品 (luxury cosmetic)

【本月寂静】

A British cosmetic company mainly produces luxury cosmetics made with environmentally friendly ingredients. Their sales is good in Europe but not that good in the US. CEO plans to cooperate with Mega-Beauty, a distributor. This distributor represents 20 discount brands in the US, and distributes products in over 1000 (not sure about this number, but it means a lot) discount stores. The CEO believes with the partnership with Mega-Beauty, the company K will achieve prospects of long-term growth and profitability. (by [zhaoluxiaobao](#))

【考古】

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

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

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

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

V4: Kanoli 的 CEO 写给 Board of director 的一封信, 大意是 Kanolli 卖的产品是 luxury, environmentally friendly 的 cosmetics, 但在 us market 的销量不好。所以公司应该和 meaga-beauty parter 起来, meaga-

beauty 是一个专注于 discount brand 的公司，有超过 20 个 discount brand 以及在北美有超过 150 个 discount store，所以 ceo 认为和 mb 的合作可以 get access to its distribution network，因此这个 partnering agreement provides the best prospects for Kanolli's long-term growth and profitability (by [lyra1123](#))

构筑提供的攻击点 (by [Gabrelle_G](#))

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

构筑提供的思路: (by [bdeerie](#))

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

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [狻狻比比多味豆](#))

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

构筑提供的思路: (by [天下重火](#))

- 1) 两者的目标市场不一致;
- 2) 破坏品牌形象损害长期利益;
- 3) 合作也一定盈利, 可能费用高昂弊大于利。

构筑提供的思路: (by [说话慢的小鱼](#))

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

构筑提供的思路: (by [Sevenerozero](#))

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

构筑提供的思路: (by [Wang.](#))

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

构筑提供的思路: (by [wewe19850816](#))

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

构筑提供的思路: (by [queenie q](#))

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

构筑提供的思路: (by [骆驼 2018](#))

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

构筑提供的思路: (by [windemere](#))

- 1) growth: luxury 和 discount 的目标人群不一样, 不一定有增长
- 2) profit: ingredient 的成本高, 减价会减少收入
- 3) profit: 影响品牌形象, 流失现有客源, 可能会减少收入

06. 店面购买 (retail space)

【本月寂静】

The following appeared in a letter from a part-owner of a small retail clothing chain to her business partner: "Commercial real estate prices have been rising steadily in the Sandida Heights neighborhood for several years, while the prices in the adjacent neighborhood of Palm Grove have remained the same. It seems obvious, then, that a retail space in Sandida Heights must now be much more expensive than a similar space in Palm Grove, which was not the case several years ago. So, it appears that retail spaces in Sandida Heights are now overpriced relative to those in Palm Grove. Therefore, it would be in our financial interest to purchase a retail space in Palm Grove rather than in Sandida Heights." (by [iAshley](#))

【考古】

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

参考思路:

1. 错误类比: SH 和 PG 难以类比, 地区之间必然存在差异, 因为要考虑经济、人口、交通等问题, 不能单凭地价上涨与否判断哪个地方的地价高, 哪个地方更值得投资。
2. 因果关系-忽略他因: To increase financial interest 不一定是因为低价买到了一块地, 还要考虑产品销量、交通便利、地区客流量等因素。
3. 因果关系-错误因果: The claim that retail spaces in Sandide Heights are now overpriced does not necessarily proves that purchasing a retail space in Palm Grove can bring about financial interest. SH 的门店价格高不能说明在 PG 投资就能赚钱。SH 的地价高, 就一定没有 financial benefits 吗? 因为 SH 的地价在上涨, 这个反倒说明在 SH 买地能带来利益。为了更好地评价 financial interest, 我们还应该了解 SH 地门店价格的趋势, 并比较两地的商业利益。
4. 无根据假设: The real estate price in Sadida Heights have risen while then prices in Palm Grove have remained unchanged is not sufficient to reach the conclusion that a retail space in Sandida Heights is not much more expensive than a similar in Plam Grove. 事实可能是 SH 的原地价就比较低, 而 PG 的地价比较高, 所以虽然 SH 的地价一直涨, 但是还是比 PG 的便宜。

构筑提供的思路: (by [ImmmHuely](#))

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

构筑提供的思路: (by [Joannna97](#))

- 1) 时间外推类错误。之前上涨的真正原因是什么。未来是否还会上涨。

- 2) GH 现价已经很高了, 而邻居 P 的价格目前还没有上涨, 并且 P 可能未来受 GH 影响被带高, 所以现在购买 P 可能未来收益更大。

构筑提供的思路: (by [当当 Dawn](#))

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

构筑提供的思路: (by [nikiiiiik](#))

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

构筑提供的思路: (by [Aaronhah](#))

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

构筑提供的思路: (by [Jez](#))

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

构筑提供的思路: (by [呆呆鹅鱼宝宝](#))

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

构筑提供的思路: (by [airu](#))

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

构筑提供的思路: (by [zooooo000000e](#))

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

构筑提供的思路: (by [fatbearbaby1002](#))

- 1) 过去不代表未来

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

构筑提供的思路: (by [Akiii](#))

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

构筑提供的思路: (by [咕咕贝](#))

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

07. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

Hop Cat Café 开始通过在收据上打印 feedback 网址收集 6 个月的 feedback。只收到 178 个 complaints 和 53 个 suggestion。这六个月期间一共做了 30000 杯咖啡。Argument 结论说顾客普遍 satisfy with the products and services. (by [tryyourbestgmat](#))

【考古】

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

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

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

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

构筑提供的思路: (by [angelacheung](#))

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

参考思路 1: (by [eszzy](#))

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

参考思路 2: (by [ryanix](#))

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

参考思路 3

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

构筑提供的思路: (by [我有一朵小黄花](#))

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

构筑提供的思路: (by [charlottechan](#))

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

构筑提供的思路: (by [Mshung](#))

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

构筑提供的思路: (by [pinky_song](#))

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

构筑提供的思路: (by [Mistletoesp](#))

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

构筑提供的思路: (by [zzz1106](#))

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

构筑提供的思路: (by [sandyleee](#))

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

构筑提供的思路: (by [Amenzai](#))

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

构筑提供的思路: (by [8222226](#))

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

构筑提供的思路: (by [等到昏迷的兔子](#))

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

参考范文

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

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

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

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

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

08. 旧仓库区改步行街

【本月寂静】

creative industries, 建议把原来的 factory 区域规划成 pedestrian-free 的 area 有艺术表演 餐厅 咖啡厅 这样能够使这 Steelville 转型成 economic creative 啥的 (by [清醒的人最荒唐](#))

【考古】

V1: A letter from City Planner to the Mayor of Steelville, a traditional manufacture and mid-sized industrial town:

Creative industries, such as publishing, fashion, software design, architecture etc. are the most vibrant, growing economy of the contemporary world. Steelville City, a middle-sized town, wants to transform its traditional economy to the new creative economy, so it needs to find ways to attract these creative industries. Scholars have found that people who work in these sectors are attracted to urban living environments that feature pedestrian-friendly spaces. To convert the traditional manufacturing industry to the new economy and create new job sector, he proposes to renovate a warehouse district to build a 10-block pedestrian-only area, 然后建一些设施比如说 performing arts center, cafeteria, fashion shops, chairs on the street 之类的。最后说这样的话就一定能吸引那些创意型企业过来 (attract people who work in the creative industries), 然后就可以促进经济转型 (transfer traditional economy to creative economy) 以及 energize the entire economy and guarantee the economy renewal by providing new sector of jobs。

Please evaluate the argument and the plan. (by [siennasong](#))

构筑提供的参考攻击点: (by [siennasong](#))

- 1) Casual oversimplification: urban living environment 不一定是创意型企业考虑选址的决定性因素。
- 2) 那个 10-block pedestrian area 因为是给行人走的, 不许用车, 所以对于很多企业比如说 Publishing, fashion 已经要运输 material sample 的, 可能很不方便。
- 3) Gratuitous assumption: 吸引创意型企业不一定就能保证经济转型。

构筑提供的攻击点: (by [777APLUS](#))

- 1) 假设错误, 你不能保证通过 old warehouse 的改造 就一定能吸引 creative industry
- 2) 时地全等, 你花个几年建完了, 到时候还流行 creative industry 吗? creative industry 喜欢的还是这种风格吗?
- 3) 入不敷出, 花了这么多钱, creative industry 不来怎么办, author fails to outweigh cost against revenue.

构筑提供的攻击点: (by [Echofly](#))

- 1) Scholars recently argue that the creative sectors are the most rapidly growing in contemporary economy 没有有力证据支持可信度; 而且发展最快也不代表最能带来经济效益。
- 2) City planner assumes the new creative industry 和 traditional manufacturing industry 相比可以带来更多收益, 并不能证明这点, 需要 research 和 profit forecast of each.
- 3) 没有考虑 if the cost of demolishing the old manufacturing plants and renovation would be greater than the benefit brought in by the new sector.
- 4) 没有调查 Steelville (是不是这个名字) 的居民是不是有兴趣光顾他建议的这些 performing arts events 和 restaurants and cafes.

构筑提供的思路: (by [大雨栗子](#))

- 1) 错误认为 MIDSIZED INDUSTRIAL TOWN 可以转型变为 URBAN LIKE AREA
- 2) CREATIVE INDUSTRIES 可能并不是因为环境的改变而进入 TOWN 的, 也可能是因为本来就有这些 CREATIVE INDUSTRY 才逐渐把社区改造成有生气的样子的【因果倒置】
- 3) SCHOLAR ARGUES 并不能完全体现证据充分, 人家学者只是觉得这些企业有发展前途, 未必就是一定啊【缺少 SAMPLE, SURVEY 等 SUPPORT】

构筑提供的思路: (by [钛合金娘子](#))

- 1) Causal oversimplification: Other factor, such as municipal services, transportation, and investment policies, may be virtually crucial in the development of the Steelville's economy.
- 2) Gratuitous assumption: The argument rests on the poor assumption that the renovation from an old warehouse to a pedestrian-only space will boost the municipal economy.
- 3) Either-or choice: The argument unfairly assumes that the old warehouse and a new pedestrian-only space are mutually exclusive and the mayor must make an either-or choice, but the author fails to rule out the possibility that the coexistence of the old warehouse and a new pedestrian-only space may produce better results.
- 4) Gains vs expenses: The author fails to take into account the increase in cost of the transition from the warehouse to a pedestrian-only space, and the inefficiency that may arise from such a sudden transition.

- 5) All conditions are the same: It is possible that the trend (identified by the author) will greatly fluctuate or even reverse in the future. (这个想法可参想美国 08 年金融危机后重回实体经济的例子)

构筑思路: (by [PapaDoc01](#))

- 1) creative industries 是否进驻并非单纯由 creative facilities 决定, 可能还存在其他因素例如 traffic situation, environment, size of population and potential market。所以即便上马这些 creative facilities, 新的 industries 也不一定会来;
- 2) 忽略了 costs。如果建设这些设施的 costs 超过了可能的 profits, 那么得不偿失;
- 3) 如果新企业是从全国而非当地招收新雇员, 这对增加就业机会帮助不大 (有点牵强, 主要是我觉得写的有点少临时加上去的)。

构筑提供的思路: (by [kiivii](#))

- 1) 现在发展好不一定代表以后发展好
- 2) 发展两个行业不是 mutually exclusive 的, 可以同时或者还有其他更好更适合更 profitable 的行业
- 3) 增加新的 job sector 可能代价是牺牲或者 damage 原有的 job sector, 原来的工人更熟悉工业, 还可能会增加失业率

构筑提供的思路: (by [panxiaoshu](#))

- 1) Target 对象错了, 首先应该吸引的是这些 industries 的公司, 而不是这类工作人员。要吸引这类公司, 更重要的考量应该是税收优惠, 周边商业氛围, 以及政府政策之类的, 而不是这样的软环境。
- 2) 即使是吸引这样的从业员工, 他们的主要考量也是工作机会优先, 而非生活环境, 这样的软环境是 good to have, 但或许不是核心考量。
- 3) 选址, 在前两点解决的情况下, 选址也很重要。这个地址必须是符合相关公司以及从业人员需求的, 不是随便选一个旧仓库。

构筑提供的思路:

- 1) 不一定需要转型, 一个城市适合什么行业是由很多因素决定的, 你要论证创新型行业是否真的适合在这个城市发展
- 2) 学者的研究不一定构成因果关系, 城市现代街区不一定是吸引他们的重要因素, 其它比如工作机会和薪酬水平才是, 城市环境可能只是这些人聚集到一个城市之后的结果。你需要更多的证据和分析来证明确实能通过改善环境来吸引他们
- 3) 城市设计还要考虑经济和政治因素, 比如改善街区环境的资金, 以及这种改变对于城市原来的居民是否有影响

构筑提供的思路: (by [miaomiao2](#))

- 1) 专家的调查 sample 可疑, 代表性不足
- 2) 作者错误 assumption

构筑提供的思路: (by [ikkiki](#))

- 1) 整个社区环境不能被措施改善
- 2) industry 来 s 市 和 industry 的人们喜欢怎么样的居住环境 无关
- 3) creating a new job sector 不等于 guarantee the economic renewal

09. 投资房产

【本月寂静】

说的是现在买房子好因为这个 region 的 average houses price 上升然后 stock market prices 下降 而且买房能 improve quality of life (by [Dominowen](#))

【考古】

V1: In real estate agent brochure, a real estate agent mentioned the below:

Now is the perfect time to buy a house in our city. Over the past five years, average home prices in our region have nearly doubled. But average stock prices in the national stock market have actually declined over the same period. So homeowners have seen an increase in value for their housing investment during the last five years that far exceeds what they could have made by investing in the stock market. Our city's resident can surely achieve a similar profit over the next five years. Furthermore, if residents invest in a home, they can enjoy the use of the home while its value increases, whereas money invested in stocks would not contribute to their quality of life in the same way that owning a home would. Therefore, all the residents of our city should invest their money in a home. (by [smile7564](#))

V1: 考到了投资房地产。作者观点是在某个地区，人们应该投资房地产，因为：1) 过去 5 年房价 double (所以之后 5 年房价会继续上涨)；2) 而与此同时，average stock price in national (此处可反驳) stock market declined；3) 人们买房子后生活质量 (quality of life) 提高。(by [eatingwang](#))

V2: 先是一个大的 region 说 average housing price 在过去五年一直在上涨，而 stock price 一直在下降，所以得出结论是对房产的投资要比对 stock 的投资收益更大。第二点是这个 city 的人跳出来说，既然我们这个 region 都是这么好的形式了，那我们 city 的居民们未来五年投资房市的话也一定会有很大的回报啦。第三点证据是说房子买了还能住，有实际效益，还能看它升值，还不买？(by [kogumanana](#))

V3: 一个地产经纪的 brochure, a real estate agent mentioned the below:

"Over the last five years, the housing prices in our city have doubled. During the same time, the stock market has fallen. So now it is a good time for the city residents to buy houses as an investment. In addition, home owners can also live in the houses they bought and that can improve one's quality of life, whereas there is no such similar benefit if one buys stocks. (by [zz68](#))

构筑提供思路：(by [kogumanana](#) & [Suzy0000](#) & [priscilla_yao](#) & [eatingwang](#))

- 1) false analogy: 错误的把 region 发生的情况套在了整个 city 上；
- 2) 过去 5 年房价上涨，并不意味着今后五年一定继续 greatly 增长；过去的 data 不能 indicate future trend
- 3) 过去 5 年股票下跌，并不意味着今后还会下跌；
- 4) 虽然过去五年中房价一直都在涨，而股价一直下跌，这个趋势不一定会一直持续下去；
- 5) 平均股价下跌并不意味着所有股票投资者都亏钱；
- 6) 房价涨而股价跌并不意味着房市收益 > 股市收益；
- 7) 即使未来房价继续增长，stock 可能增长得更快；
- 8) 投资房产的 owner 并不一定会 enjoy the use，投资房市的人很可能已经有自己的房子了，不是买来住的；

- 9) 买房子需要贷款, 贷款需要付息, 反而会降低生活质量;
- 10) 房产投资投入很大而且提现不灵活;
- 11) 人们不一定只有房地产和股票两种投资方式, 也可以选择其他更合适自己的投资方式。可以买外币、黄金啊

构筑提供的思路: (by [Rigina](#))

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

构筑提供的思路: (by [Rigina](#))

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

构筑提供的思路: (by [gerolt416](#))

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

构筑提供的思路: (by [jerrysorry](#))

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

构筑提供的思路: (by [ppap](#))

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

构筑提供的思路: (by [fks0205](#))

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

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

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

构筑提供的思路: (by [gaoyifu](#))

- 1) 房子市场未来不一定涨, 供求关系可能会变。
- 2) 就算房子涨, 但是也许有比除了房子和股票以外收益更好的投资方式, 例如保险, 债券等其他理财。
- 3) 驳最后一点。

构筑提供的思路: (by [YmPearl](#))

- 1) 过去 5 年的数据不对等于未来五年的情况。stock market 是动荡的, 有 downturn 也有 upturn。之后房价跌但是股市涨的可能性也存在。
- 2) stock 作为一种投资手段, 比 houses 的 liquidity 更高。当人有 emergency 的需要变现的时候, stocks 更加 flexible。
- 3) stock 对于 capital 的要求相对 houses 来说更低, 因此人们对于自己 investment 的分配方式更多样化。

构筑提供的思路: (by [银泰勇](#))

- 1) 房产和股票属于不同的投资方式, 不能直接比较, 股票高流动性高风险高收益, 虽然前五年涨的不如房子但是可能很快就涨超过房子, 所以这个比较没有意义。
- 2) 过去五年涨不代表未来继续涨, 可能有宏观因素影响。
- 3) 有的人可能已经有一套或几套房子, 再买的话他们也不会住, 提高不了生活质量, 反之, 如果买了房子的话可能你想去旅游的时候钱就不够了, 反而会降低生活质量。

构筑提供的思路: (by [booksheld](#))

- 1) 不能证明股票获利更少, 因为投资股票的利润来源是波动性, 整体平均价格下降并不能证明股票获利更少;
- 2) 即使股票没那么赚钱, 这一趋势在未来不一定持续。

10. 公交涨价 (bus fare)

【本月寂静】

作文: A passage from a newspaper. the bus system is losing money because the bus fares are not high enough to contain costs. To cover the costs, 建议提高票价。因为如果我继续维持 loss 的话, 公交车的一

些路线服务就得关闭了，而这样对乘公交车的人不好，最终还会导致整个公交车服务关门，以及极大的增加了乘坐公共交通工具的人们的成本，所以要提高票价。(by [IXA](#))

【考古】

V1: 某市 bus system 入不敷出，bus fares are not high enough to cover the cost, 正在 cut less profitable bus routes frequency, eliminate 了一些 routes, in order to contain cost. 但是这样 hurt all the passengers, reductions in services 会让乘客无法 access to desired destination. If the trend continues, the bus system may be shut down altogether, therefore most of the transit passenger will have no affordable transportation mode. So for the best interest of the public, bus fares should be raised in order to provide sufficient financing of keeping current route. (by [miss.mel](#))

V2: 新闻编辑的观点：因为一个 bus system cannot use its profit to cover its cost, therefore it's planning to reduce some less profitable routes, and some of them will be eliminated. 然后文章说 this reduction will not benefit 因为会影响有一些 riders who are less accessible to areas without public transport methods. 最终这会导致 entire bus system be shut down. 所以文章建议 in order to remain profit, bus system should increase bus fares on all routes rather than shut down some less profitable route, so that it can get extra fund to maintain the frequency of bus and quality of bus service to meet most riders' interest. (by [Rockstop](#))

V3: The bus system has been losing money due to low bus fares. The city has been reduced budget for routes that are less busy. 所以长此以往 riders 就不能方便乘车，而且一直 cut 难免 soon 所有的 bus routes 都没有了。Proposed to increase bus fares for all bus routes in order to help funding and improve bus services. (by [lasallefox](#))

V4: The editorial: The current bus fares are too low, and some of the unprofitable routes are decreased in order to save cost. The bus system will gradually close most of the routes and finally shut down. Then, there will be no affordable way of transport for the public; Thus, it will be beneficial to most passengers if we raise the fares, because we could have sufficient funding for the maintenance of the bus system as well as the quality of service. (目前只能回忆起这么多了，关键用词和原文应该是一样的) (by [痞子大哥撻撻](#))

构筑提供的思路：(by [nmystrn](#))

- 1) 因为 bus system 一开始 cut routes 就是因为入不敷出，所以不会像作者说的那样一直 cut 下去直到把整个 bus system 都 cut 完，而是会在收支平衡的时候停下。作者的推测 too 极端 that 不大可能。
- 2) 作者说那些 less profitable routes 变得 unaccessible，所有人的出行都会被影响。然而实际上只有那些本来会用那些路线的人才会被影响。那些路线会 less profitable 就是因为乘车的人少，所以会用这些路线的人是 minority，乘 main routes 的人是 majority。本来只用 main routes 的人，也就是绝大多数人不会被 cut routes 影响，作者是在虚假夸大。反而是作者提议的涨价计划会对所有人造成负面影响。
- 3) 作者提议所有路线都涨价，而在实际操作中，很多城市都是分区间票价的。作者说得好像涨价就只有一种涨法，实际上是在为了要去偏僻的地方的的人的利益牺牲绝大多数人的利益。按目的地售票才是 reasonable 又 fair。虽然可能会产生相关的人力和技术 cost，但是应该比作者的一刀切涨价要更让消费者接受。

构筑提供的思路：(by [夜伊](#))

- 1) 提高车费不一定有用, 可能贵了人们就不愿意做 bus 了
- 2) routes 关了几条不等于 bus 会 shutdown, 可能别的 route 还是好好的在运行
- 3) 赚的钱不够不一定世票价不够贵, 也许世服务不好导致乘客少了, 人数少了自然收益就少了

构筑提供的思路: (by [Allisonic](#))

- 1) increase bus fare for all 是牺牲了大多数人的利益来保证少数人的利益, 而 bus system 又是 Public resources, 这么做显然是不符合社会利益的;
- 2) 不能保证坐巴士的人不是 highly sensitive to price, 或者还有其他的交通方式可以很容易的 switch, 因此不能保证提高了票价, 大家就都会挨宰。

构筑感觉可以吐槽的点: (by [porquel](#))

- 1) 没说减少发车频率最后就会取消这条路线, 作者自己 YY 的 assumption, 没准人家减少了发车频率费用被 cover 了就一直维持着这个频率了。。。
- 2) 没有考虑到提高票价的风险。万一乘客们因为高票价都不坐公车了, 公交系统会损失更多钱。
- 3) 牺牲大多数人的利益来保护少数人的利益, 不公平。
- 4) 可以有其他解决办法来应对公交系统的财务危机, 比如 BLABLABLa

构筑提供的思路: (by [miss.mel](#))

- 1) 错误的假设如果 bus fare 涨了, people 仍然坚持使用 bus 而不改用 subway, bicycle, on foot。如果人们不坐 bus, 这个 sufficient financing 也无从得来了。
- 2) 那些 less popular 的路线, 可能是因为设计不合理, 绕路等等, 本来就应该 shut down or reduce。

构筑提供的思路: (by [KK 要努力过 GMAT](#))

- 1) 报纸上这个编辑的话不一定可信
- 2) 不一定市民不愿意捐钱, 就算不愿意捐钱, 政府也会出资位置公交
- 3) 砍得几条路线真的是流量比较少, 也有可以代替它路线的公交, 所以不会崩溃。

构筑提供的思路: (by [HD264](#))

- 1) either-or choice, 可以采用降低成本等其它办法的, 不是 service reduction (也是题目给的词) 不行就要 increase fares。
- 2) 没有 survey
- 3) people 可能对 increase fares 不满, 然后就不坐 bus 了, 更无法解决问题
- 4) less profitable 的线路很可能是因为本来容量就小, 所以影响不大, 而且肯定不可能影响到 all people in city 的。

构筑提供的思路: (by [夜舞不跳舞](#))

- 1) 1 涨价也不一定盈利, 可能是原本其他 cost 太高了或者服务太差
- 2) 2 不盈利的线路本来也没人坐把钱省下来投资在盈利线路可能效果更好
- 3) 3 没有依据说关几个线路未来整个系统都会关掉。

构筑提供的思路: (by [Michar](#))

- 1) 减少服务的 bus routes 都是人们坐的比较少的, 要么就是 routes 的 design 不是很好那些地方到达的地方人们都不常去, 要么就是坐的人有其他 means of transportations, 所以并不会像 editorial 说的会 hurt 所有人的利益 blabla 那么严重。
- 2) 减少服务的 bus routes 是为了更好地 serve 其他有更多人搭乘的 routes
- 3) 公交涨价可能会导致只负担得起 bus 的人们无法再 afford 得起这种 cheap transport, 会造成更大的影响

构筑提供的思路: (by [echo-LUO](#))

- 1) either or choice。第一种减少 cost 不行不代表其他减少 cost 不行, 可以通过别的方式, 不减少线路
- 2) 无根据假设。bus 线路减少不一定使 system 整个 shut down, 人们也不会因为 bus 崩溃就没其他公交方式的选择了
- 3) one sidedness, 增加 fares 居民不一定买单, negative effect 没说

构筑提供的思路: (by [gmatcorehigh](#))

- 1) 现在减少不代表未来减少, 现在不能推测将来
- 2) 人们可能坐其他 taxi 或者 privatecar
- 3) Increase fare will not increase bus rider.

构筑提供的思路: (by [spider1114](#))

- 1) 砍线路跟降低 bus 频率只是一种解决方法, 政府也可以更加合理的规划 bus 的路线以及调整时间表, 这样可以使公交系统的效率更高, 同时还能增加收入
- 2) 增长 bus 的票价也有可能使人们负担不起, 因此不去坐 bus
- 3) 低估了人们的 affordability, 增长票价有可能使人们选择别的出行方式, 最终没有人去乘坐 bus

构筑提供的思路: (by [Pantalaimon_sh](#))

- 1) 1 无端假设 没有证据会一直亏损。公交公司减掉冗余路线, 到适当的程度, 是可以保持收支平衡的。
- 2) 2 有多种出行工具, 不一定非要公交, 如出租车、共享单车、私家车。
- 3) 3 公交公司亏损不一定是收费太低, 可能有别的原因, 即使提高票价也不一定挽救经济状况。

11. 软件临时工 (temporary labor)

【本月寂静】

XXX software design 公司有一篇 report。说这个公司过去三年都亏损, 应该 cut budget。其中一个很好的方法是 replace full-time employee with temporary worker。因为 temp 更便宜。然后举了 auto industry 的例子, 说这个方法 saved auto industry。最后给出一个建议是说 change 25% of workforce to temp worker, 这样短期长期都会有利于公司。

我的思路是 1. software is different from auto industry。人力资源在 software 更重要, auto 大部分 automated 了。software developers take more to train。2. 只考虑了 hire temp worker 的 financial advantage, 没有考虑其他方面。可能是便宜, 但是 may take multiple temp to replace 1 FTE, total cost

might be higher. so productivity needs to be considered as well. 3. 质疑了建议, 为什么是 25%, 是 workforce 的哪个 25%。不同的人对公司影响不一样, 希望 provide more evidence. (by [AfricanMario](#))

【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 [MMMichelle0630](#))

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

构筑提供的思路: (by [臭老蚊](#))

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

构筑提供的思路: (by [璇姐姐](#))

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

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

构筑提供的思路: (by [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

构筑提供的思路: (by [marschen1992](#))

- 1) 我用的是不当类比(两个工厂有差异, 高技术工种, 工人数)
- 2) 入不敷出(收入没考虑就说盈利, 砍掉的人你补偿得补到破产哈哈)的角度来写。

12. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits)

【本月寂静】

Reduce overall operation costs by 集中 drill bits in Cookville 的 plant 因为该厂效率最高 (by Willish)

【考古】

The following appeared in a presentation by the chief production manager of a machine parts manufacturing company at a management meeting:

“Our factory in Cookville is our most advanced and efficient. It is capable of producing ten drill bits for each dollar of production costs, whereas none of our other factories can produce more than seven drill bits per dollar of production costs. Therefore, we can reduce our overall drill bit production costs by devoting the Cookville factory entirely to drill bit production. Since reducing the production costs of individual machine parts is the only way to achieve our larger goal of reducing our overall production costs, dedicating the Cookville factory entirely to drill bit production and shifting all other machine part production to our other factories will help us to attain that larger goal.”

构筑提供的思路: (by [FelixYoung](#))

- 1) 比如过去好不是现在好
- 2) 比如原料运费、人工费、培训费、新工厂扩建费也是大支出
- 3) 别家工厂可能生唱不了那么多
- 4) 市场需求下降的话, 这个工厂药丸之类的。

构筑提供的思路: (by [lena_a](#))

- 1) the only way 太绝对了, 还有其他方式可以考虑: 科技进步, 生产外包。。
- 2) 无端假设, 该工厂可能本来就火力全开了。。。就是那么几台机器, 移过来反而需要等。。
- 3) 没有考虑移过来后可能造成的成本上升, 储存, 转运过来的费用, 机器用太多的维护费。。。

构筑思路: (by [lemonadual](#))

- 1) 反驳点 1: C 工厂可能没有条件生产那么多产品, 空间不够或人手不够导致效率低下。
- 2) 反驳点 2: 并非只有通过降低零部件生产成本才能降低总的生产成本, 还可以通过提高效率, 技术创新什么的。

构筑提供的思路: (by [牧芽芽](#))

- 1) coststructure 由很多因素决定
- 2) dedicate all 会降低产品的 diversity, 增加 risk
- 3) shift production line 会增加时间成本, 自己 labor cost, retrain workers
- 4) production plan 的调整会影响 stock management 和 logistic plan

构筑提供的思路: by [liu diyu](#))

- 1) drillbits 成本低不代表你就能卖出去, 可能别的公司的质量比你好, 售后服务比较好
- 2) 有很多固定成本 是没有办法通过这个减少的
- 3) cost-benefit analysis: 把其他的生产线去掉, 成本很高, redundancy cost legal fees loss of in-house skill, 而且将来一旦其他的生产线更加赚钱, 你再 rebuild, retrain 的成本也很高

参考思路:

- 1) 方案置疑: although Cookville produce more bits per dollar, the reason may be that C has high-skilled workers, total new and high-quality machines, or less amounts of orders thus entirely shifting is fallacious, the results may be that the workers may be too tired and have too much burden, the machines would be worn out, and all this could contribute to the lowering of the productivity.
- 2) 充分必要条件: The only way to reduce costs is to reduce production costs: the management assumes without further more evidence that reducing the productions costs is the only way to

enhance cost-effective production process: 可以 train workers, 引进 new technologies, 定期维修老旧设备, 提高 management strategy.

- 3) Gratuitous assumption: shifting the production of the other parts to other factories is the appropriate way to go 也许转移制造之后 cargo and transporting fees would roar, 因为 sporadically 分布的工厂可以及时供货, 集中在一个地方不利于供货, 而且 shifting 牵扯到搬家的费用, 都是 huge expense, may not weigh over the elevation of the productivity
- 4) Gratuitous assumption: Cookville factory entirely to drill bit production will reduce our overall drill bit production cost. Perhaps, there are only one or several skilled workers who are can product them drill bits for each dollar of production cost. And they have already reached their full potential.
- 5) 没有考虑 production process as a whole。举例: 可能生产过程和装配过程要联系很密切, 如果把其他环节放到别的 factory 会出问题。

构筑提供的思路: (by [琳](#))

- 1) 将所有生产线移过去, 增加机器耗损, 会产生额外的维修费
- 2) 工厂离大部分员工距离远, 员工不愿通勤或公司须提供住宿。若员工离职或须提供住宿—>cost 增加
- 3) 工厂所在地离原料跟销售地太远, 或地形不适运送 (在海岛上或偏远地区) 运送只能靠空运? 成本增加

构筑提供的思路: (by [cecilia su](#))

- 1) 无效假设, 谁说把其他工厂的生产都搬过来之后 C 工厂的生产效率就还能保持那么高的, c 工厂不一定有那么大的产能支持这么多配件的生产, 产能不足买新的设备会花更多的钱, 而且设备买来了之后也不是立刻能用, 还要做 validation 和 qualification (咳咳, 一不小心暴露出了我在工厂工作过的经历), 而且 c 工厂负责其他配件生产的原本也不一定会生产这个配件
- 2) 提升生产效率不一定要全都搬来 c 工厂, 可以给其他工厂的员工做培训和改善流程
- 3) 忽略他因, 消减开支不一定只有提升生产效率, 还可以通过节省原材料采购费用等等其他方法 (又一不小心暴露了我做采购的本质)

构筑提供的思路: (by [沃卜植稻](#))

- 1) 现在 Cookville 能生产 10 个不代表以后一直都能生产 10 个
- 2) 没有充足的调查其他可能影响 production costs 的因素比如地方的人工成本、原料费、房租等等
- 3) 错误的假设了其他非 Cookville 地区的工厂生产其他部件的成本低于生产 drill bits 的成本。转移费啊巴拉巴拉的一堆可能使得转变后 cost 远远高于 profit