

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2022/01/07 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1385447-1-1.html>

2022/01/07 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2022/01/07 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1385424-1-1.html>

【数学】 2022/01/07 起数学(MATH)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1385426-1-1.html>

【阅读+逻辑】 2022/01/07 起阅读(RC)+逻辑(CR)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1385425-1-1.html>

【作文】 2022/01/07 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1385447-1-1.html>

更新日志:

- 01/14 更新到 7 题, 感谢 ESSENTIALS!
- 01/14 更新到 6 题, 感谢 jennyyyy!
- 01/13 更新到 5 题, 感谢 ESSENTIALS!
- 01/12 更新到 3 题, 感谢 zhou1778!
- 01/10 更新到 2 题, 感谢 ESSENTIALS!
- 01/07 更新到 1 题, 感谢 crydy!
- 01/07 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)	2
02. 公交涨价 (bus fare)	5
03. 会计软件 (SmartPro)	8
04. MarketCo 与本地店竞争	10
05. 地铁载客 (ridership)	14
06. Greentree 裁员及与咖啡厅合作.....	17
07. 美食书店 (food for thought)	20

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

【本月寂静】

Awa: medical 公司去年利润增长 7%，历史最高，但认为还有增长空间，因为公司的 entertainment costs 高于行业平均水平，所以削减 dining cost 和 entertainment expense 可以进一步提高利润，成为 leadership in industry (by [crydy](#))

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

【考古】

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

V9: Director letter to sales force of Beta company: sales growth of 7% last year was the highest within the industry and this is largely due to sales force. However there is room for improvement: our sales force entertainment expenses are 25% higher than that of our competitors. We will now impose strict regulations on in order to bring sales force entertainment expenses down to the that of competitors. This will surely increase our sales by more than 7% growth in the future. (by [考生 123](#))

构筑提供的思路: 3 个削弱方向 (by [Suty](#))

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

构筑思路: (by [kerrfan](#))

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

构筑提供的思路: (by [小倩猪](#))

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

构筑提供的思路: (by [taotao3160](#))

- 1) 该公司与他的竞争者没有可比性, 比如地理位置不一样, 消费水平不一样。

- 2) in-house research 值得怀疑
- 3) 错误假设, 减少娱乐费不会使利润上升, 可能下降。因为员工积极性不高, 不愿意干活儿, 公司留不住人。

构筑提供的思路: (by [aril_norran](#))

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

构筑提供的思路: (by [forever 宇](#))

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

构筑提供的思路: (by [balomichelle123](#))

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

构筑提供的思路: (by [snowwyy](#))

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

构筑提供的思路: (by [zhaozhaozhaozha](#))

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

构筑提供的思路: (by [domifan](#))

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

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

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

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

构筑提供的思路：(by [aptxjec](#))

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

构筑提供的思路：(by [ddddh](#))

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

构筑提供的思路：(by [nacl141312](#))

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

构筑提供的思路：(by [向阳阳阳](#))

- 1) 第一个就是他说是和行业其他竞争者比的，但是一个行业肯定不止这一个公司和他的竞争者，样本太小了，可能实际开支其实是比行业水平低的
- 2) 第二个就是没有考虑其他因素啦，不能直接从成本削减推到利润上升~

02. 公交涨价 (bus fare)

【本月寂静】

有一个汽车公司收入下降 分析师认为是因为车费不够高 有一个 reasoning: 如果不提高车费 就要关掉某些线路 那部分乘客就没车坐 最后导致整个整个公司倒闭 所以还是提高车费才能保持 frequency and quality (by [ESSENTIALS](#))

【考古】

V1: 某市 bus system 入不敷出，bus fares are not high enough to cover the cost，正在 cut less profitable bus routes frequency，eliminate 了一些 routes，in order to contain cost。但是这样 hurt all the passengers，reductions in services 会让乘客无法 access to desired destination。If the trend continues, the

bus system may be shut down altogether, therefore most of the transit passenger will have no affordable transportation mode. So for the best interest of the public, bus fares should be raised in order to provide sufficient financing of keeping current route. (by [miss.mel](#))

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

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

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

V5: 一篇社论, rephases: bus system is losing moeny due to uncovered cost, however can increase fares for that, city eliminates few less frequent running routes, so people have limited choice, bus systme died, whole transpration system hurts, riders have no afordable public communication. Therefore, city should increase the fare to make bus system more frequent operate. (by [DufanLi](#))

V6: Editorial: 一个地方的 bus system 一直亏钱是因为 bus fares 太低不能 cover cost。有人提出 eliminate 一些乘客少的路线, 从而节约成本。但是作者表示反对, 认为这样会影响到所有乘客的利益 因为有的人就无法到达一些 destination 了, 因为没有 affordable 的 public transportation alternative; 并且这样的做法会带来负面影响, 使别的交通也关闭乘客少的, 最后整个 system 都关闭了 (这一点有点记不清了, 反正蛮夸张的)。因此, 作者建议考虑到 passengers' interest, 应该提高 bus fares 以 cover cost, 使 bus system 可持续发展。(by [wweiii](#))

构筑提供的思路: (by [nmystrn](#))

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

地售票才是 reasonable 又 fair。虽然可能会产生相关的人力和技术 cost，但是应该比作者的一刀切涨价要更让消费者接受。

构筑提供的思路： (by [夜伊](#))

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

构筑提供的思路： (by [Allisonic](#))

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

构筑感觉可以吐槽的点： (by [porquel](#))

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

构筑提供的思路： (by [miss.mel](#))

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

构筑提供的思路： (by [KK 要努力过 GMAT](#))

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

构筑提供的思路： (by [HD264](#))

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

构筑提供的思路： (by [夜舞不跳舞](#))

- 1) 1 涨价也不一定盈利，可能是原本其他 cost 太高了或者服务太差
- 2) 2 不盈利的线路本来也没人坐把钱省下来投资在盈利线路可能效果更好

3) 3 没有依据说关几个线路未来整个系统都会关掉。

构筑提供的思路: (by [Michar](#))

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

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。

03. 会计软件 (SmartPro)

【本月寂静】

说有个 SoftPro 的公司卖财务软件, 他们在专业会计中口碑很好, 最近的 survey 显示专业用户大多数说喜欢用他们家软件, 因为他们软件功能齐全。但是最近这个公司的私人用户市场没有干过竞争对手。所以他们认为他们应该把专业版本中的那些厉害的功能加到家庭版中去, 这样他们的销量可以提升。

(by [zhou1778](#))

【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 memorandum 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 是否具有代表性，很有可能 biased。而且公司要提升的是非专业的销量，调查问卷调查的是专业会计
- 3) advanced add on features 在专业会计 (professionals) 里受欢迎不等于在 non-professional personal 受欢迎，因为两个 segments 客户需求不一样

构筑提供的思路：(by [the-Who](#))

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

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。

构筑提供的思路: (by [PetitAaron](#))

- 1) 错误类比: 专业会计人员和非专业会计人员对于软件的需求不一样, 非专业会计人员可能根本不需要那些复杂的功能
- 2) 调查不足: 调查人数是否不足, 仅调查专业会计人员得出的结论并不能代表非专业会计人员
- 3) 无端假设: 没有说其他公司目前没有提供这类先进的复杂的功能给非专业会计人员, 也没有说其他公司不会效仿这家公司的做法

04. MarketCo 与本地店竞争

【本月寂静】

大商场要建立本地客户忠诚度, 转移预算到社区项目来和当地小超市竞争 (by [ESSENTIALS](#))

【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](#))

V5: 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](#))

V6: MarketCo 发现进入某个社区后, 顾客不来他们这, 还是选择去当地的那些 grocery store。说做了个研究 (没有披露任何细节) 发现这是 customer loyalty 的问题 (虽然 MarketCo 的超市比那些当地的 store 提供 lower price 和 better selection, 但架不住顾客对那些 store 有 loyalty)。因此, 他们决定将一部分用在广告上的钱用于投资这个社区的项目, 比如什么基础设施啊、什么活动啊之类的, 拉近和 customer 的关系。这样一来, 他们就会被当地 customer 认为是这个社区的一部分, 从而使得 customer 愿意来光顾, 增加 MarketCo 的 market share 和竞争力。 (by [maplethu](#))

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 [顾铖声](#))

- 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) 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

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

05. 地铁载客 (ridership)

【本月寂静】

關於兩個車站增加班次的 (by [ESSENTIALS](#))

【考古】

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

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

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

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

V4: 作文是一个小镇想要提高火车的 ridership,然后推行了一个两步的计划, 即在车站周边建一些设施, 吸引人们住在那里, 一部分是在 82 街站, 一部分是在 120 街站, 结果发现 82 街花了 30million,

提高了 15%，120 街是 few million，比过去 5 年提高了 30%，然后作者说把所有剩下的钱都从 120 街转到投资 82 街，这样整个小镇的 overall ridership 就会提高了。(by [tanxiao23](#))

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

V6: 某个交通部门的 report。为了缓解交通压力, 该城市出了个 project 要把私家车的用户转成 public transport, 这个措施在 A B 2 个 street 执行。A station 花了 50Million 美金, public commuter 的比例增加了 15% (此处没有起到多长时间), B 城市只花了 a small amount of money, public commuter 的比例在 3 年内增加了 30%, 所以这个 report 的认为, 为了提高使得 project effectively, 应该 redirecting budget 把原来分配给 A 的增加给 B 来获得 following years 这个 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 station 的投资更 effective, 如果为 102nd Street station project 投入更多 investment, 相信 in the future 102nd Street station 的 ridership 会有更多增长。为了能更 effective 的利用城市改造的 budget, 建议 redirect all of 82nd Street station project's budget to 102nd Street station project。(by [wangnan777](#))

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

V11: 说的是 city 为了 reduce traffic congestion, increase ridership 所以 invest 了一些站点设施之类的 improvement。然后发现在 neighborhood around the 82nd street station, ridership 上升了 15%, 而在 neighborhood around the 102nd street station, ridership 上市了 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 pedestrian access to the station。然后说是两个地区, 82nd station 和 102nd station, 过去五年里, 82nd 的 investment 多但是 ridership increased 了 15percent, 而 102nd 投入少, ridership 增长多于 30%。therefore, 未来 city council 应该把建设 82nd 的 funds redirect 到 102nd 去。(by [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

构筑提供的思路: (by [ruoruo750](#))

- 1) 错误类比: 可能 82nd 附近的房价比较高, 所以投资比较贵, 不能简单的拿来作比较
- 2) 无端假设, 不能说明投资越多到 102nd 就能增长越多, 可能 102nd 前期增长的比较快呢?

构筑提供的思路: (by [Dulceeeee](#))

- 1) 原本数值不知道, 可能 82 本来 ridership 就很高
- 2) 未来不一定还是这个趋势
- 3) most effective way 不一定是这个, 可能重新在所有 street neighborhood 里分配会更 effective

06. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

作文: Greencare Grocery 因为 profit 减少打算裁员减少 free samples; 并和一个咖啡店合作吸引客户。

(by [jennyyyyl](#))

【考古】

V1: A local chain Greentree Grocers has been experiencing high sales volume but decreasing profit margin. Its customers are wealthy people looking for gourmet food and luxury shopping experience, so it must cut costs without hurting the customers' shopping experience. So it plans to lay off 10 employees

per store and eliminate expensive displays and free samples. In addition, to compensate for the loss, it will partner with Cabaree Coffee Cafe to have a coffee shop in each store. This is supported by a recent survey that the Grocers and the Cafe attract similar types of customers. The conclusion is that Greentree Grocers will experience high sales volume as well as high profit margin. (by [Doris0801](#))

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

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

参考思路:

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

构筑提供的攻击点: (by [yvonne190](#))

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

构筑提供的思路: (by [milkcowWang](#))

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

构筑提供的思路: (by [容天逐梦](#))

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

构筑提供的思路: (by [步生烟](#))

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

构筑提供的思路: (by [dorisinblossom](#))

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

构筑提供的思路: (by [膜法师攻克 GT](#))

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

构筑提供的思路: (by [Yuriyam](#))

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

构筑提供的思路: (by [lululara](#))

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

构筑提供的思路: (by [花小花 Vivi](#))

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

07. 美食书店 (food for thought)

【本月寂静】

一个书店老板原来在书店里卖烧饭的书同时现场 cooking 演示，销售一直很稳定，后来打算学 major bookstore chain and internet，把热门书低价，甚至成本价销售，吸引客流，因打折造成的收入减少计划通过取消现场 cooking 演示来 offset。Owner 说这样书店的 sales volume 就会提高，从而提高 profit (by [ESSENTIALS](#))

【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 deep discount，然后为了抵消这些 costs of the discount，店主说准备移走 its in-house cooking decorations。让你来评价这段 argument。(by [备考的麦乐迪](#))

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

V5: 作文我考的是一个 local bookstore 卖做饭书的(gourmet)，这个书店老板给 business manager 写信，意思是本来他们的书店通过增加 In-store food demonstration (忘了是啥 demonstration 了) 等环节近年来已经取得了很稳定的利润，但是他认为这个利润是可以再扩大的，建议他们书店使用 major bookstore chain and the Internet bookstore 使用的经营 strategies。具体方法就是把他们的 best-seller

books 降价, 降到没有利润 (确实是没有利润) 之后就可以取得价格优势, 然后就可以吸引大量顾客, 同时为了抵消这一做法带来的利润减小, 要取消 In-store food demonstration 等附加服务, 从而带来更大的销量导致的利润上升。 (by [ravenbechill](#))

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

构筑提供的思路: (by [Chi0000](#))

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

构筑提供的思路: (by [导弹小姐](#))

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

构筑提供的思路: (by [上汤胡萝卜](#))

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

构筑提供的思路: (by [sparklestar](#))

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

构筑提供的思路: (by [minanana](#))

- 1) false analogy: cookbook store is different from general bookstore, strategies applied to general bookstores may not fit into the content 1
- 2) gratuitous assumption: close demonstrations may affect the volume of customers, accompanied with 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) 假设不应定成立 assumption: vendor book chain 和 internet bookstore 不一定有利润, 且利润率可能不如 bookstore 高。
- 2) bade on a false analogy, 即使有利润, 也不是来自降价的书籍, 比如 internet bookstore 主要收入可能是来自广告, 因为有大量的流量。
- 3) Food For Thought 可能最大的亮点就是 demonstration of the chief, 如果取消的话, 店里就没有人愿意来了, 利润也会下降。