

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2020/09/03 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1371663-1-1.html>

2020/09/03 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】2020/09/03 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1371653-1-1.html>

【数学】2020/09/03 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1371662-1-1.html>

【阅读+逻辑】2020/09/03 起阅读(RC)+逻辑(CR)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1371654-1-1.html>

【作文】2020/09/03 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1371663-1-1.html>

更新日志:

- 09/11 21:09, 更新到 9 题, 感谢 Kinddy!
- 09/10 21:55, 更新到 8 题, 第 1 题频次+1, 感谢 Hhhfff, sammiz, Kinsey 杀鸡!
- 09/09 21:57, 更新到 6 题, 感谢 Miles 契约血!
- 09/09 21:08, 更新到 5 题, 第 3 题频次+1, 感谢 Chelsea2020, like0613!
- 09/07 22:40, 更新到 4 题, 感谢 Bjyx!
- 09/04 06:00, 更新到 1 题, 感谢周白之白!
- 09/03 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits) (2 次)	3
02. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)	5
03. 眼镜公司 (2 次)	9
04. 店面购买 (retail space)	12
05. 再生能源 (renewable energy)	15
06. 学徒项目 (apprentice program)	19
07. 药店竞争 (Holner VS Kirby)	23
08. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)	27
09. Spicy Pita Sandwich 店扩张.....	29

01. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits) (2 次)

【本月寂静】

AWA: 一个工厂的 manager 说, 我们在 C 地的工厂在某一方面是最棒的, 可以 produce 10 unit per dollar cost, 而其他的工厂最多也不超过 7 unit per dollar cost, 因此我们把 C 地工厂的其他产品的制造环节迁走, 把其他工厂的这个产品生产都迁移到 C 工厂来, 这样效率更高, 可以 enlarge the factory.

(by [周白之白](#))

作文中了寂静第一篇那个 devoting to C factory 那个。 (by [Kinsey 杀鸡](#))

【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 [lemonaduall](#))

- 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高, 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

02. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

咖啡店采取一种网络反馈的模式，但是反馈的人 complain 的和提建议的人很少，结论是大家都很满意 (by [小小豆豆酱](#))

【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) 30,000sale 不代表有那么多人, 很多人都是一次性买很多产品的, 数据不说明满意
- 3) 时地全等, 不努力等着被竞争者超越呗。。。

构筑提供的思路: (by [sandyleee](#))

- 1) 时地全等: 过去 6 个月不能说明什么;
- 2) 很显眼不一定顾客就看得到的, 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.

03. 眼镜公司 (2 次)

【本月寂静】

作文大概是这样的：一个公司不怎么盈利，作者认为是因为公司的某种 plastic eyeglass frame 有点贵，而这种 frame 是 outsource 给其他公司的，成本大概是 30 元（大概数字）。作者提出建立一个工厂，再招一点额外的劳动力，公司自己制作这种 frame，能把成本降到 25 左右（大概数字），然后就能盈利。（by [xiaohhhh](#)）

眼镜店某个材料是外包的，现在建议买个机子然后聘请个员工做。经济效益好。我没练过作文，背的句型紧张了也没用上。简单说下我的点，一个是买了机子失败率也很高，不一定行。第二 工人很难找，很贵。第三 目前外包的这个工厂帮我们卖眼镜，不能舍弃。不知道对不对（by [like0613](#)）

【考古】

V1: Email from chief engineer of a eyeclass company:

The company is not making profits since its founding 2 years ago. Main reason is the cost of the plastic used to produce the frame. Currently we outsource the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laborer, the company could manufacture the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 所以他说这个 solution 是 our best use of our financial resources and will ensure profitability. (by [gin.gins](#))

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

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

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

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

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

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

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [datouaxiao](#))

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

构筑提供的思路: (by [zoyahaha](#))

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

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

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

构筑提供的思路: (by [leleooooo](#))

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

构筑提供的思路: (by [maestrojoy](#))

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

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

- 1) 忽略了 quantity, 因为机器和人工成本这些还需要除以数量, 然后加到单个成本里比较。
- 2) 文章有说这个自己是 best use financial and resources, 攻击 best 这一点, 因为可能还有更好方案。
- 3) 未来盈利这个不好说, 写了一下宏观环境问题啥的。

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

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

构筑提供的思路: (by [Roxyohoo](#))

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

构筑提供的思路: (by [flyelephantli](#))

- 1) 公司不赚钱可能是别的原因, 不一定是产品成本的问题, 比如公司才卖了两年眼镜, 明显没啥品牌效应, 所以卖不出好价钱, 也有可能公司的 promotion 做的不好 (promotion 的阅读给我幼

小的心灵蒙上深深的阴影)，从而没有提高销售量，好能够 dilute 公司的固定成本和管理营销费用。公司应该仔细研究下真正的问题在什么地方。

- 2) 即使真的就是因为 frame 太贵，自己生产也不一定是最好的解决方案，你可以跟那个 manufacturer 商量下，长期合同能不能便宜，你还可以换个供应商，可以尝试联系下中国和印尼的供应商，他们人工便宜，东西都卖的可便宜了。
- 3) 即使真的要自己生产，也不一定能够解决没有利润的问题。那个投资需要的资金需要新增贷款，会增加利息负担。即使有了钱不一定能买到设备和找到人才。即使有了设备和人才也不一定能够很快调试通过生产出合格的产品。所以可能这个 proposal 会带来巨大的风险。构筑自己的分析仅供参考，欢迎补充。

构筑提供的思路：(by [块块快跑](#))

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

构筑提供的思路：(by [加大](#))

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

构筑提供的思路：(by [Flora319](#))

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

构筑提供的思路：(by [周万一别回头](#))

- 1) 1 可能有其他更重要的原因导致没有 profit，光换工厂没有用
- 2) 2 换方法没有考虑到工人以及工厂沉没成本等的不可直接测量的成本（后来觉得这个点不是那么 solid。。）

04. 店面购买 (retail space)

【本月寂静】

两个城市的房价，一个涨了一个没涨，服装零售连锁的人建议买没涨价城市的商铺，说因为那个城市涨价了，按理说应该商铺价格会比另一个贵许多，但是并没有，所以他认为这个城市现在商铺 more overpriced relative to 另一个城市 (by [bjyx](#))

【考古】

The following appeared in a letter from a part-owner of a small retail clothing chain to her business partner:

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

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [ImmmHuely](#))

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

构筑提供的思路: (by [Joannna97](#))

- 1) 时间外推类错误。之前上涨的真正原因是什么。未来是否还会上涨。
- 2) GH 现价已经很高了, 而邻居 P 的价格目前还没有上涨, 并且 P 可能未来受 GH 影响被带高, 所以现在购买 P 可能未来收益更大。

构筑提供的思路: (by [当当 Dawn](#))

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

构筑提供的思路: (by [nikiiiiik](#))

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

构筑提供的思路: (by [Aaronhah](#))

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

构筑提供的思路: (by [Jez](#))

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

构筑提供的思路: (by [呆呆鹅鱼宝宝](#))

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

构筑提供的思路: (by [airu](#))

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

构筑提供的思路: (by [zoooooooooooo](#))

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

构筑提供的思路: (by [fatbearbaby1002](#))

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

构筑提供的思路: (by [Akiii](#))

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

构筑提供的思路: (by [咕咕贝](#))

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

05. 再生能源 (renewable energy)

【本月寂静】

一个公司的 newsletter 说: 受 worldwide demand of mining 的影响, mining technology 有关的公司业绩和 stock price 表现都不好, 所以 S 公司决定改变 strategy:把 scientist staff 弄去研究 renewable energy,因为 recent years 这些 renewable energy company market 123 种 renewable energy,市场反馈都很好 (注意没有说股价也很好, 是说效果都很好) 我们如果采取新的 strategy, 我们就可以 guarantee profit 同时避免 further stock price decline. (by [chelsea2020](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

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

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

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

V8: 一个 M 公司给投资者的 newsletter: M 公司是一个老牌的 mining 公司, 去年它利润也惨股价也衰。newsletter 说 renewable energy technologies 好啊! 比如 clean energy, biofuel 什么的, 我们要让 research 部门的科学家们从研究现在的 mining 科技 redirect to renewable tech 的研究了。你看 renewable 这几年发展的好蓬勃啊 (此处可以揍现在的 trend 适用未来? 瞎假设, 等你研究出来了说不定不蓬勃了), 我们发展了这方面的研究之后就可以增加利润, 提高股价, 大家开心了! -- 我还另外揍 author 说他因啊! (利润股价差也许因为整体经济差 demand 木有, 或者你自己污染重, 公关不好, 质量次, 客服烂 etc 你光搞 renewable 有毛线用 没治本啊) + 以及揍他不 cost benefit analysis (说不定 renewable energy tech 要的是全新的科学家, labs, 和 equipment。说不定要花巨款和花好多年才能见效。不 cost benefit, 让你的惨利润股价雪上加霜)。 (by [CathyZhang1230](#))

构筑提供的攻击点: (by [mirinno](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [Worthit](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [xiuxiup](#))

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

构筑提供的思路: (by [imanimaniman](#))

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

三个攻击点: (by [qiu hao871227](#))

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

构筑提供的思路: (by [Missing](#))

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

构筑提供的思路: (by [虔什么](#))

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

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

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

构筑提供的思路: (by [小鱼你可以](#))

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

构筑提供的思路: (by [chrisewang1987](#))

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

构筑提供的思路: (by [AthenaF](#))

- 1) 去年对采矿技术的降低不代表永久降低, 如果采矿技术的研发是公司主营业务, 对公司的利润影响很大;
- 2) 已经有一些公司在这方面取得了成功, 现在这些公司可能垄断市场, 没有 market share 了, new entry 也很难活下去;

- 3) 研发需要时间, 既然可再生能源技术使得挖矿技术的需求被降低, 那么会不会有新能源导致可再生能源技术的需求也降低。

构筑提供的思路: (by [IvyZZZ](#))

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

构筑提供的思路: (by [QUggie](#))

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

构筑提供的思路: (by [MrsRabbit](#))

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

构筑提供的思路: (by [亚历山大王子](#))

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

构筑提供的思路: (by [Reallen](#))

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

构筑思路: (by [做人要优雅](#))

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

构筑提供的思路: (by [Cindy 晴子](#))

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

构筑提供的思路: (by [iishe](#))

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

构筑提供的思路: (by [鲜虾鱼丸](#))

- 1) analogy fallacy。本来是做 mining 的如果突然去做可再生资源可能缺少人力物力
- 2) insufficient evidence。去年采矿业需求下降不代表以后会下降; 可再生资源领域可能非常 competitive。

06. 学徒项目 (apprentice program)

【本月寂静】

一个轮胎公司的 director 建议 ceo 把 costly 的新员工培训策略替换成一种老员工带学徒的策略, 因为一个玩具厂商用了这种策略然后取得了成功 (by [Miles 契约血](#))

构筑提供的思路: (by [Miles 契约血](#))

- 1) 简化因果: 用策略并不一定是成功的原因
- 2) 例子没说有多少新员工被老员工带成功了, 样本量问题, 如果只成功了一个就不一定能说明问题
- 3) 显然的 analogy 不当, 轮胎厂和玩具厂进行类比不太合适

【考古】

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

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

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

V4: A human resource manager replied to the boss:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

V12: A tire manufacturing company 想要 reduce cost 和 time 培训新员工。Fun Toy Company institute 有一个 apprentice 学徒 program, 是给 senior employees offer salary bonus, 让新员工成为 senior employees 的 "apprentice", 新员工通过 observation 老员工的 habits 和 activities 从而得到培训, 这样 not expensive and time-cost, 省去了大量花在 training program 的钱, 并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked。结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program, 这样就能 save cost 和 time 了 (by [GreatHorse](#))

构筑提供的思路: (by [粉红框](#))

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

构筑提供的思路: (by [小姪要高分](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [攀攀](#))

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

构筑提供的思路: (by [Corki](#))

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

构筑提供的思路: (by [Maple Han](#))

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

构筑提供的思路: (by [rt Lee](#))

- 1) 错误假设: 错误假设这种 training 方式是有效的
- 2) 错误类比, tires manufacturing company 不能和 toys company 比较, 可能前者的员工需要更 professional 的训练方式
- 3) 入不敷出

构筑提供的思路: (by [Greenviewlouie](#))

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

构筑提供的思路: (by [kuanwingyan](#))

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

构筑提供的思路: (by [大狗子学 GMAT](#))

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

构筑提供的思路: (by [mzhang222](#))

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

构筑提供的思路: (by [tracy 饱饱](#))

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

构筑提供的思路: (by [fengfenglee](#))

- 1) False analogy: a strategy that worked for atoy maker does not necessarily work for a tire maker

- 2) Gratuitous assumption: working habits/activities of the old employees might not be effective all the time, patterns used by them in the past might not apply to current business environment.

构筑提供的思路: (by [wakeupinbelltow](#))

- 1) 错误类比 - 这家 FUNTOY 可能和 TM 一样是制造公司, 也可能是零售公司, 运营模式不同。即使都是生产公司, 不同行业也会有很大区别。在 FUNTOY 成功不一定能在 TM 成功。
- 2) 即使两个公司足够相似, HR 没有说明如何保证学徒制得以实施到位。培训标准化在标准化生产相当重要的制造业尤为重要。而志愿者培训模式会给培训质量增添风险。HR 并没有讨论如何保证老员工志愿者投入足够时间精力培训新员工。
- 3) 即使学徒制可以减少培训开销, HR 并没有提及改善盈利的途径, 并进行对比。减少培训开销只是一个途径, 其他可能达到相似目的途径包括广告投入, 改善生产设备等。

构筑提供的思路: (by [萧瑟的冬日](#))

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

构筑提供的思路: (by [GreatHorse](#))

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

构筑提供的思路: (by [mia001](#))

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

构筑提供的思路: (by [ygg2019](#))

然而, 行业性质不同 (一个轻工业, 一个搞轮胎的, 工作难度和危险系数都不一样), 公司情况不同 (经济情况, 过往经历, 培训制度得不到 senior employee 的认可等等), 这种模式能够带来 cost-saving 的效果吗? 即便 cost-saving 了这样出来的你敢用吗, 万一不会听不会卸个胎出安全事故了呢? 不结合实际情况讨论的都是耍流氓, 还不如让 senior employee 去判断怎样是合理的 training program

构筑提供的思路: (by [闪光少女冲鸭](#))

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

07. 药店竞争 (Holner VS Kirby)

【本月寂静】

h 要把药店开在 d 药店旁边，因为这样就可以吸引 d 的顾客。d 是 local 药店，有大量的 loyal customers (by [Hhhfff](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

构筑提供的思路: (by [YolandaZ1995](#))

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

构筑提供的思路: (by [ljxkathy](#))

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

构筑提供的思路: (by [老猫吃面](#))

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

构筑提供的思路: (by [漩鸣飞](#))

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

构筑提供的思路: (by [CharlesDoit](#))

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

构筑提供的思路: (by [sparklestar](#))

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

构筑提供的思路: (by [Scarfighting](#))

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

构筑提供的思路: (by [Berrilicious](#))

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

构筑提供的思路: (by [冬将军](#))

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

构筑提供的思路: (by [moyuknight](#))

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

构筑提供的思路: (by [酥饼哒哒](#))

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

构筑提供的思路: (by [狗狗 AGO](#))

- 1) 可能顾客不在乎价格
- 2) 可能不是价格影响的
- 3) 可能 K 店的 loyal 顾客根本不会进 H 店看

08. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)

【本月寂静】

某市要建 luxury hotel 以吸引更多游客来消费, 增加 tax revenue 的题目 (by [sammiz](#))

【考古】

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

的人消费能力更强, luxury hotel 收费比 motel 高多了, 也能增加我们的 tax revenue 能带活本地经济, 增加收入。所以为了增加税收, 大家应该建一个 luxury hotel (by [NicoleZ18](#))

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

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

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

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

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

V7: 作文是一个 Financial director 说为了提高 city's tax revenue, local taxpayers should fund to construct a luxury hotel next to the convention center. The visitors at the center will buy goods and services that generate city's sales tax revenue. The hotel can accommodate more convention-goers than the convention center currently attracts. The convention center is currently booked at 50% of its capacity. The tax generated by out-of-town visitors can reduce the burden on local taxpayers. And the people who tend to go to a luxury hotel would spend more money on goods and services than those who choose to stay at a cheap motel. (by [wzdng](#))

参考思路

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

构筑提供的思路: (by [帝殒 0417](#))

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

构筑提供的思路: (by [460932757](#))

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

构筑提供的思路:

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

构筑提供的思路: (by [tiateatea](#))

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

09. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

作文: 一家小的披萨店地理位置选的就很有优势 卖的辣皮萨炒鸡火 然后店主就想再开三个店并且让他亲自培养的人去管理 他觉得这样就可以实现利润三倍化 (by [Kinddy](#))

【考古】

V1: 是说 George Polous 这个人两年前在 Sallon 这个小镇开了一个餐馆。这个小镇是个大学城的样子, 有一所 (好像是) 规模比较大的大学 (拥有上千名学生)。经过他两年的经营和管理, 公司的销售蒸

蒸蒸日上，一种 spicy sandwiches 卖得很好，应该是说 sales dramatically increased。然后他就想在 three nearby towns and cities 再开三家分店，让三个从一开始就跟着他开第一家店的伙计分别去管理。然后他估计这样一来利润（收入？）will be able to triple his current profits. (by [FigoLee](#))

V2: AWA: George 这个人，在 town Sallon 开了一个 spicy sandwich 的餐厅，然后 Sallon 是一个大学城一样的感觉。George 的餐厅在两年前开，到现在赚很多。所以 George 想再在别的 town 开三家一样的餐厅，由自己去 train 现在这家的 employee 然后让这个 employee 去当新的餐厅的 manager。George 认为这样的话，他的 current profit 会 triple. (by [Kaii R](#))

V3: George 是一家餐厅的创始人，他的餐厅卖 Spicy pita sandwiches 获得了巨大成功，这家原始餐厅开在 small town，这家 town 有一所大学。George 准备开三家连锁店，在附近的 town 或者 city，他觉得自己能成功；这三家连锁店的店长他会启用创业期就跟着他的三个员工，所以他认为自己的 profit 会 triple. (by [ky yang](#))

V4: The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants:

A small restaurant owner, George, opened a pita Emporium in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened. (by GhostaNdrop)

V5: 作文：考了 pita 店扩张，我遇见的题是说 他们发现 spicy pita sandwich sales rise dramatically over the past few years, so he decides to open another 3 restaurants. 所以我觉得另一个可以攻击的点是有 spicy pita sandwich 的 sales increase 了，也许对整个 restaurant 的 profit 影响并不大，仅供参考，看见这道题的时候可以仔细看一下到底说的是什么 increase 了。 (by [pupu77](#))

V6: 是一个 George Poulos 的人，两年前开了家 Pita 什么的店，开在大学城附近有 thousands of students，卖 spicy pita sandwiches，然后他发现这家店的利润在两年间持续 increase，因此他决定在 nearby 的地方再开三家分店，并培养第一家店里三个员工成为三家新店的 manager，然后他觉得他能获得三倍利润。 (by [小小西 P](#))

V7: The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants. A small restaurant owner, George, opened a pita restaurant in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened (by [AAlias](#))

V8: The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants.

A small restaurant owner, George, opened a pita restaurant in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened (by [jxcathy716](#))

V9: 报纸上有篇报道, 说 Johns(不是这个名字)在某地小镇上开设一家餐厅。这个小镇上有大学。他发现店里三明治卖的非常好 (sales rises dramatically) 因此他决定扩张生意, 在附近城镇和其他城市开设三所新店, 用在旧店里工作过的员工做店长还是店员 (不确定) 他觉得新店同样能够成功。Johns opened a restaurant in a small town of XX,……As a onwer and manager, he seemed that the sales of the XX sandwiches (很长) rose dramatically. He decided to expand other three restaurant in the nearby towns and other cities, and trained employees working in the old restaurant will manager the new restaurant. (by [shuzijun](#))

参考思路:

1. 因果关系: 多开餐馆和利润上升之间无必然关系。很可能现在有很多类似的竞争对手, 快餐店的食物、服务和卫生也必要考虑的因素。利润涨三倍, 明显缺乏数据和分析, 盲目乐观 oversimplify。
2. 错误比较: 在这卖的好其他地方不一定地点变化, 是不是可以保证新开每家店会不会取得以往相同的利润。注意, 学校这个关键因素, 学校可以保证一个地方充足的客源, 但是其他地方没有信息说明该地方有类似的客源。因为大学生的生活作息, 可能偏爱这种快餐便捷又平价的小吃店, 周边城市人口组成会不一样。比如以老年人为主, 或者富人居住区, 就会少有顾客来吃 pita。
3. 无根据假设: 三个老员工未必能做经理, 他们可能是很好的厨师或是收银员, 但完全没有管理经验, 很可能管理失误, 犯下大错, 然后赔本关门, 甚至把老店也赔进去。

构筑提供的思路: (by [Monkey1992](#))

- 1) 老店火爆是因为附近有个大学, 师生基数摆在那里有足够的 demands, 开在其他三个地方, 有那么大需求量? 没这天时地利人和, 还真不好说。
- 2) 在其他地方开店, 而且还是附近, 很可能瓜分掉老店的一部分市场和利润, 达不到 triple。
- 3) 挑选三个优秀员工作为 manager, 不一定像 George 你一样很会管理很可能管不好。再者, 万一他们上手了, 自己再开个类似的店成为你的竞争对手和你抢生意怎么办?

构筑提供的思路: (by [FigoLee](#))

- 1) 餐馆成功的原因可能不仅仅是那种三明治
- 2) 附近的城镇情况和这个大学城很可能是不同的
- 3) 在店里打工和管理一个店也不是一回事
- 4) 大致是这样。有点不太自信, 因为感觉套七宗罪的话有点生硬。

构筑提供的思路: (by [freesialu](#))

- 1) 其他 town 可能没有学生或者类似的客户群
- 2) spicy sandwiches 可能被其他人认为不健康, 并且没提到其他产品的销量
- 3) 跟在他后面的三个老员工可能不具备 management skills
- 4) 需要考虑到租金设备等成本问题

构筑提供的思路: (by [qifannnnnnnn](#))

- 1) 错误类比, Sallon 和其他的小镇不一样, 其他小镇没有像 Sallon 一样的学生消费者基础,
- 2) 他因: 可能 Sallon 的水土不一样? 有独特的原材料? 所以能做出好吃又受欢迎的 Sandwiches
- 3) 员工不一定是一个好的管理者, 可能在 Sallon 的成功是因为 George 的管理方式

构筑提供的思路: (by [小小西 P](#))

- 1) 过去不等于将来: 过去两年卖得好不代表将来卖的好;
- 2) 错误类比: 三家新店的地理位置、客源与第一家店不相同, 无法判断。

构筑的攻击点: (by [April0919](#))

- 1) 现在的店生意好可能是 location 缘故, 换到其他地方未必也生意好
- 2) 这三个 employee 不一定能胜任新店店长, 可能缺乏管理经验
- 3) 开三家新店和利润 triple 没有必然联系, 利润也受成本等因素的影响

构筑提供的思路: (by [AAlias](#))

- 1) 销售额增长不等于利润增长;
- 2) 临近城市所以客人基本是教职工, 其他城市没有学校, 客流量会变小;
- 3) 可能临近城市的人不爱吃;
- 4) 开店成本高, triple profits 也不一定能 cover

构筑提供的思路: (by [jxcathy716](#))

- 1) 2 年前的成功不能直接推出以后也会成功
- 2) 在大学城开店的成功不代表在附近的其他地方也会成功, 因为人口构成不同导致对食物的偏好可能不同
- 3) 老员工不一定可以胜任店铺经理的角色, 文中没有提到是否会对这些员工进行额外培训
- 4) 开新店会有额外 fixed cost, 开三家新店不代表利润会翻三倍

构筑提供的思路: (by [曼神是我本命喵](#))

- 1) 不能保证 spicy pita 的人气在未来不会下降
- 2) 大学城地理位置佳, nearby towns 难以媲美
- 3) 提拔老员工还不如雇佣对当地市场情况熟悉的新人

构筑提供的思路: (by [宵月桜](#))

- 1) 其他城市的人流量不一定有 S 市大
- 2) 不能保证雇员可以完全按照 George 的模式和思路来管理店面
- 3) 即使店铺运营顺利, 也不能保证能有 3 倍利润, 因为可能在其他城市地价更高, 很有可能造成入不敷出的情况。

构筑提供的思路: (by [shuzijun](#))

- 1) 忽视旧店成功的其他因素: 小镇上有大学, 大学生可能偏爱三明治
- 2) 忽略成本投入, 其他地方可能雇员工资, 店铺租金不同
- 3) 调查不具备代表性, 店主只看没有调查, 三明治在这里卖得好, 不代表在其他地方卖得好。

构筑提供的思路: (by [YvonneYH](#)) (成绩没出, 思路仅供参考哈~)

- 1) George 因为过去销量好受欢迎, 就直接推估未来也会继续保持 satisfying performance, 但可能未来人们, 尤其是年轻人的口味变了, 他们更爱吃 hamburgers 而不爱吃 sandwich 了
- 2) George 忽视了在他国开新店可能存在的 culture 问题, 他的 sandwich 不一定符合当地人的口味, 他没有进行市场调查, 不能直接推断在别的地方也卖得好

- 3) 证据只说他选出来的三个员工受过他培训, 但没有 evaluate 他们的能力和个性, 不能充分说明他们能胜任 manager 的工作