

一篇有趣的文章分享给大家

我们看东西要看背后的本质

起因，是某人发了这么一张图：



我们无论在生活还是理财，量化分析是极其重要的。所谓量化，就是用数据来解析。

如果初看到这一则新闻，“100人，一年收入2.8亿，其中13.5万人次交易”，很多人其实没感觉。

但是，如果我们对数据再深入挖掘，“平均每人每年接客1000人次计

算，平均每天3次，单次消费2000元”。这样的描述，会带给我们的感觉会更直接，也更震撼。

这是写作上的一个要点，太大的数据，有距离感，读者在阅读的时候，很难留下深刻印象。

当然，今天我们要讨论的不是写作，而是闲扯淡。

很显然，量化的思维很好，但是数据分析有一个缺陷。他忽略了女性有生理周期，前后每次按照7天计算，这一个月，就要休息一周的时间。

所以每天的接客人数，从3次提升到4次。

前前后后按照每次2个小时计算，纯上班时间就是8个小时，这不包括路上的出勤时间以及吃饭休息时间，那几乎和码农的上班强度一样了。

差别在于，小姐有月假，码农没有。

第二个数据，单次交易2000元，据了解，这个价格凸显出上海人民消费水平确实不低。（不要问我数据从哪来，我是不会出卖我的线人）

根据营收定理，收入=销售量*销售单价。

那么一个小姐姐，年收入=1000*2000=200万元，这是营收。

营业成本，包括哪些呢？。

我觉得小姐生病治病费用（设备维修），以及买化妆品、护肤品保养（设备日常维护），这些算成本。小姐姐日常吃饭，维持身体正常机能，这算成本。化妆品和护肤品，每年算5万；吃饭开支，一年5万；生病这个，可大可小，属于风险因子，我们暂时不要考虑，在后期估值的时候，考虑安全边际即可。那么这部分开支，10万左右。

至于安全套，一个10块钱，一年1000次，也就1万块，可以忽略不计。

再严谨一点，如果小姐买了一套房作为交易场所，她可以资本化，然后将这部分费用每个月折旧，这也算作成本。如果是租用的场地，这部分费用就要计入管理费用，必须费用化。

正常来算，上海好一点的两居室，不要太偏远，一年的租金，加上各类杂费大概10万。

此外，要剔除老鸨的抽成，据某人说，老鸨大概拿走50%的营收，这部分抽成属于销售费用，那就是100万。

那小姐姐核心利润（经营利润），每年大概就是80万。

如果她还要名牌包包，或者出去旅游，一年算30万的开支。（这些人钱来的容易，一般花的也比较大方）那么每年可支配收入就50万左右，这是一个平均值。生意好的，可能一年能存100万，生意差的，可能50万都存不到。

此外，这是一个青春饭，能干几年？我们按5-10年计算，那在这黄金年月中，她能存在的本金，其实并不算多，我们就按500万计算。

留给每个小姐姐的时间并不多，除非她能在日常劳碌的工作中，还来学习理财，学投资。在她功成身退的时候，500万本金，也可以作为启动资金，按照年化10%的收益来计算，她确实可以不用上班了。

但是，如果这些钱，被拿去投P2P，或者拿去开火锅店，基本就是打水漂了。有多少，就能亏多少。

从职业发展的成长性来看，这个工作其实是不断衰退、贬值的，没有一点成长空间。除非，通过其他技能的学习，实现工作跃迁。

在投资中，本金很重要，方向和路径一样很重要。

写到这里，我们再说职业风险。

上文留了一个悬念，就是万一生病了，费用开支的问题。

如果是日常感冒，或者小问题，那一年也就1万元的费用。

但是，这个职业的风险很大，每年交易1000人次，就有1000次的感染风险。如果按照5年的工作时间，5000次感染风险。

如果是一般性病，问题不那么大，那治疗费用增加，而且患病期间，停止工作，没有收入。

如果得了艾滋，那就凉凉，彻底say goodbye。

目前国内艾滋病人数量大概150万，而且还在不断增长。虽然放在14亿人当中，这个比例还是比较低，0.1%。但是在无固定性伴侣中，得病的

概率肯定更大。

当然，据说，戴套能够防艾滋。所以最终患病几率，我们需要用感染概率乘以风险值。这个，我不擅长，那么毛估，这5000次交易中，是有1次以上的感染几率的。

从这个角度来看，这500万本金的积累，面临这么巨大的风险，是非常不划算的。

其他风险，包括非法性交易，被抓之后的罚款等。也许辛苦工作一个月，一个罚款化为零，可悲，可叹。

但是，写到这里，不知道有没有人意识，其实做老鸨，其实性价比更高。

首先，没有感染疾病的风险；

其次，老鸨的工作时间是有复利效果。小姐只能单身作战，分身乏术。但是一个老鸨手下管理10个小姐，收入就可以乘以10。

至于其他数据，由于个人对行业不了解，也挖掘不出来更多有内容的价值。欢迎相关业内人士补充。

我不懂的太多了。