

很多朋友对于大都会人工智能和人工智能不太懂，今天就由小编来为大家分享，希望可以帮助到大家，下面一起来看看吧！

本文目录

1. [卖菜利润有多大？](#)
2. [假如人工智能自动识别远光狗，自动激光反击，你会安装吗？](#)
3. [中国十大城市排名](#)
4. [我是你的人男主角是谁](#)

卖菜利润有多大？

卖菜只要肯吃苦，一年赚30-50万不是问题，哪怕是在销售淡季，每月也能净赚1-2万，蔬菜行业的利润和背后的赚钱门道，是90%的人所想不到。

提到卖菜，很多人肯定会想起蹲在小区门外那些卖菜的老农，可怜巴巴地守着自己的小菜摊，不仅要时刻提防着被驱赶，每天卖出的蔬菜屈指可数，一伸手指甲缝里全是黑泥，简直就是生活在社会最底层的一群人。

不光是这些在小区门口打游击的卖菜老农，就算是菜市场里有摊位的菜农们，似乎每天赚的都是辛苦钱，一大把青菜3元，一捆小葱2毛钱，选一大堆青菜下来可能还不到20元。或许在绝大多数人眼中：菜农们真是太不容易了！每天起早贪黑地卖菜，一天可能都赚不到100元。

事实真的如此吗？卖菜真的不赚钱吗？

你们知道吗？2016年中国富豪排行榜中，有一位“资本大鳄”排名仅次马化腾，让不少老牌企业家都低头称赞，他就是靠卖菜发家致富，投资地产跻身于富豪圈的姚振华。

以前我也认为卖菜的菜农们不容易，辛苦卖菜赚不了几块钱，有时候遇到熟客了还连买带送的，遇到事儿多的买家还得把零头抹去，一场买卖下来赔不少钱。

直到我表哥开始卖菜后，我才明白这看似脏乱差的生意竟然暴利惊人！小小的一个蔬菜摊背后竟然藏着这么多套路和猫腻，真是让人佩服不已。

我表哥在武汉某网红农贸市场租了一个摊位卖菜，最初被家里所有亲戚都不看好，大伙儿认为表哥盲目地跟风投资肯定要失败。

但让人想不到的是，表哥的蔬菜摊开了2年后，不仅在武汉全款买了房，还买了一辆专门用来拉货的小货车，当初投资蔬菜摊的钱全部赚回来后，还把在农村生活的老人和孩子接到了武汉生活。

如今表哥又在农贸市场里租了1个摊位，交给父母搭理，两个蔬菜摊虽然很辛苦，但也赚的是盆满钵满，让亲戚们羡慕不已，纷纷向他取生意经。

表哥告诉我们：卖菜看似不赚钱，实则利润非常大，一般来说蔬菜行业的利润在60-70%左右，对于菜农来说，哪怕是烂掉、蔫掉的蔬菜也是只赚不赔，如果卖菜真的像大家说的那样不赚钱，菜市场里早就没人卖菜了，而如今农贸市场要想租一个摊位卖菜可以说是抢破脑袋，这行业背后的赚钱门道水深得狠。

今天就跟大家简单科普下蔬菜生意背后的一些赚钱门道，如果有想做蔬菜生意的朋友们，也可以借鉴一下，如果有什么说的不对的地方，请大家多多包涵。

一、开一个蔬菜摊，前期需要做哪些准备工作？

蔬菜是全国人均消费量最大的食品，在加上受疫情的影响，日常菜品价格一路飙升，消费者对生鲜的需求量不断增加，新鲜蔬菜行业市场发展前景非常可观。

以前很多人都把开饭馆当作自己的创业利益目标，如今一大部分开始跻身于蔬菜行业，开蔬菜摊得越来越多。那么如果想要开一个蔬菜摊，前期需要做好哪些准备工作呢？

1、一铺旺三代，好的商铺位置是好生意的开端。

大部分人觉得只要在菜市场里随便组一个摊位就可以直接卖菜了，其实蔬菜摊的选址也是颇有讲究的。经常去逛菜市场的朋友如果细心点能发现，同样的摊位，往往一些靠近菜市场进出口位置的菜摊，生意会好一些。

一个好的商铺对未来生意帮助非常大，以我所在小区菜市场为例，小区附近的菜市场里一共有三家蔬菜摊，三家卖的菜品差不多，但唯独第一家和第三家生意火爆，而中间的那一家生意亦颇为惨淡，进入菜市场的顾客都被第一家全部截胡，而从后门进入菜市场的顾客又被第三家截胡，最后中间这家蔬菜摊干了2年就倒闭了。

所以前期一定要多花精力去寻找一个合适的摊位，如果周边已经有一个非常大的农贸市场，那么在这个农贸市场周围二公里以内的小市场基本很难存活，其次，一定要选择人口密度大的区域，如果是靠近居民小区就非常不错。

2、准备充足的资金是做生意的有力后盾。

任何一行生意在前期都需要准备充足的资金，在心里有一个大致的预算，好比卖菜，在开业之前应该搞清楚，到底是想要开一家门店专门来卖菜，还是去菜市场、农贸市场租一个床位，或者直接沿街售卖。

不同的经营方式，所需要的资金也是不同的，如果是门店也需要考虑是直接加盟果蔬品牌还是自营，如果是加盟就需要在预算中加上加盟费；如果是在农贸市场租床位，也需要在多个农贸市场里多加打听，有些火爆的农贸市场就算有钱也不一定能租到床位，除了有足够的资金还得认识熟人才能入驻，比如说武汉某网红农贸市场，商家入驻需要摇号，摇中了才能入驻开店。

当然如果只想在小区门外打游击卖菜，就不需要考虑太过，只要交上场地费或者区域摊位费就可以，像这样的前期至少的准备2-3万元。

3、货源是决定蔬菜生意的关键，利润高低全靠菜品来决定。

卖菜利润大不大？关键就在货源上，不光是蔬菜行业，各行各业要想多赚钱，找对货源是关键。比如服装行业，加工厂和商家利润就不同，加工厂从出货到上架、售卖都是一条龙服务，一条裤子没有任何中间商，只要制作出来卖掉就能赚，但如果是商家售卖，在利润是肯定是不如加工厂那么高，中间可能还要有多个环节，成本增加了，利润也就降低了。

蔬菜行业也是一样，菜摊老板们生意的好坏，收入多少跟他们进货渠道密不可分。蔬菜不同于其他商品，蔬菜的保质期很短，放的时间久了，蔬菜就容易腐烂，腐烂的蔬菜根本没人买，要么老板自己拿回家吃掉，要么直接丢垃圾桶。

所以一定要选择长期合作的供应商，以确保菜品不缺货、断货，挑选最新鲜的菜品，保证蔬菜的食品安全、新鲜度，这样消费者才能光顾。

二、卖菜的进货渠道有哪些？

一般经营蔬菜生意，进货渠道不外乎以下几种，大家可以简单地了解下：

1、蔬菜产地直接进货。

全国各地都有很多大型的蔬菜基地或者蔬菜种植园，如果经营的蔬菜店非常大，需求量很多可以直接去这些蔬菜产地进货。

比如市场上售卖的“高山娃娃菜”，原产地是云南地区，但这种成袋的娃娃菜其实在全国各地都有种植基地，如果要售卖这种娃娃菜，直接去当地批发市场拿货，可能一包3-4元左右，但如果联系娃娃菜包装上的商家，可能拿货只要1-2元左右。

所以如果我们销售的地方没有这种菜品，或菜品进价非常高，可以考虑直接去外地蔬菜基地进货，不过需要注意的是，一般这样的蔬菜基地都是跟大客户合作，如果我们需求量很小，对方嫌弃量少，可能压根儿就不会与我们合作，而且去外地进货还得计算来回的车费及人工成本，最好提前算一下，去一趟是否划算，进回来的蔬菜能够达到预期的售卖要求，以免得不偿失。

2、直接从菜农手中进货。

生活在东北的朋友应该有所了解，一到了东北地区囤秋菜时，几乎各大小区里都会有很多开着大货车卖大葱、大白菜、土豆、洋葱的菜农。

这些菜农贩卖的蔬菜不但比市场里卖的要新鲜，而且价位要比市场里便宜许多。比如我们当地在囤秋菜时，超市里售卖的土豆可能1.5一斤，菜市场里卖1.2一斤，但这些大货车上卖的土豆确实9毛一斤。

这种货车往小区里一停，大喇叭一吆喝，几乎全小区的人都跑来购买，而且居民们在采购秋菜时，几乎都是几十斤的买，要是遇到冬天，一车蔬菜都不够抢的。

像这些菜，要么是菜农们自家菜地里种的，要么是从外地直接收购来的，他们售卖的品种也比较单一，且基本上都是一些容易储存不易烂的菜，如大葱、土豆、洋葱。

像这样的一大货车菜，基本都是薄利多销，整体的利润其实不高，这些卖菜商贩们最喜欢的就是一次性购买几十斤的顾客，买的多他们才能赚的多，要是哪个顾客只买一两个土豆，商贩们都懒得搭理。

3、当地蔬菜批发市场拿货。

这种差不多是所有菜贩使用最多的拿货渠道，特别是那种小型菜摊，基本上都是直接在当地的蔬菜批发市场上货。

比如我表哥的蔬菜摊，在前期拿货基本上都是在武汉三个大型的蔬菜农贸市场采购：白沙洲、四季美和皇经堂。

在这些蔬菜批发市场里，菜农们都是从周边农村收购蔬菜，然后运到批发市场里再

卖给零售的菜贩，例如在武汉吃菜薹的季节，一些菜贩从一级蔬菜批发市场进新鲜的洪山菜薹回去，转卖到二级蔬菜批发市场销售，赚取中间差价，批发市场批发价5元一斤，市场上就卖6元一斤。

这样的进货方式特别适合夫妻店，一个负责每天去批发市场选购合适的新鲜蔬菜，一个就守着菜摊子，基本上这样拿货可以保证蔬菜每天都是新鲜的，当天拿多少，心里大致算一下，当天基本上能卖完，不至于压货导致蔬菜腐烂。

我表哥每天凌晨2点就起床赶往批发市场开始挑选蔬菜，早上的蔬菜都刚从外地运过来，是最新鲜的，去得越早越能采购到新鲜的蔬菜，而表哥在挑选蔬菜品种时，除了一些大众化的本地蔬菜外，还会挑选一些不常见的外地蔬菜以吸引顾客目光。

4、大型农贸市场供货。

每个城市都有这样的农贸市场，跟批发市场不同的是，这样的农贸市场菜品更加齐全，这里进货都是要么是从生产地菜农那里直接收购，要么就是从一级的批发市场直接上货。这类的摊贩售卖的蔬菜大多是精品和好货，品种多而且质量好，比如普通的菜花分好几个品种和档次，普通的老百姓去菜场买菜花不对比的话基本很难区分。

但是经常卖菜的菜贩都在售卖时会针对不同的顾客售卖不同品种和价位的菜花，比如专供食堂或者饭店这种大客户，出售的就是品质好、口感好的有机菜花，价位上也相对贵一点，普通的顾客拿货可能就拿一般的菜花，口感虽然不如有机菜花好，但价位便宜，所以这种在农贸市场拿货后出售的利润还是很可观的。

三、卖菜一天到底能赚多少钱？

那么一个蔬菜摊，卖一天菜到底能赚多少钱呢？其实并没有一个明确的数字，有的老板会经营，一个月轻松赚1-2万元不成问题，但有的老板不懂经营，摊位的位置又偏僻，一个月可能勉强维持不亏本就不错了。

1、以菜市场蔬菜摊为例，模拟计算一下。

以我们小区生活超市蔬菜摊为例（东北地区），每月租金是4500元，水电费按商业用电另算，蔬菜摊不需要耗费多少电，只需要打一个普通的电灯就行，冬天为了确保青菜不被冻坏，可以另加一个保温灯，夏季则可以安装一蔬菜保鲜喷雾剂。

电费：大致算一下，夏季用电高峰期差不多每月电费需要300元左右，冬季有集体供暖用电少，基本上电费100-200元左右。

人工费：夫妻2人经营，人工费为零。

菜品：目前菜市场蔬菜摊售卖的都是时令蔬菜，蔬菜的价位也都是由商贩们自行定价，每个摊位价格都不同，我们可以大致模拟下价位，比如油豆角8-10元/斤、架豆王5-8元/斤、大白菜0.8-1.2元/斤、土豆（新）1.6-2元/斤、胡萝卜1.3-1.8元/斤、茄子3-6元/斤等。

人流量：我们小区属于国企工厂家属楼，整个社区一共有5个小区，目前整个小区总人口大约有13211人。

竞争压力：小区附近大型的生活超市有2家，超市里均有经营的蔬菜摊，除了超市里卖蔬菜外，如今小区临街摆摊的菜贩大约有20-30多户，而现在水果店里也开始售卖蔬菜，整片小区这样的水果蔬菜店铺有6家。

一天营业额：假设一个蔬菜摊，早上6点半开始营业，下午6点半关门，一天营业时间为12个小时，但并非12个小时全部都是高峰期，一天中基本早上6-7点和下午3-4点左右是客流量高峰期。

假设在高峰期每小时客流量10-30人，人均购买金额为10-50元左右，取中间值估算一下：

每小时销售额：20人*30元=600元；

一天4个小时的卖菜高峰期：600*4=2400元；剩下的8个小时销售额以300-1000元计算；

利润以最低的30%来算，那么每天的纯利润大约在1000-1500元左右。

2、以马路边流动菜摊为例，模拟计算一下。

马路边的流动蔬菜摊基本上用不上什么电费，每月电费基本为0元。

但是在街边摆摊卖菜需要缴纳摊位租赁费，否则城管一来就会直接没收摊位，我们小区附近的路边摆摊都有固定的摊位，每年租金摊位是12000元。

像这样的流动菜摊，缴纳完租赁费后，每卖出一份，扣除成本，剩下的就是纯利润了。

不过这样的路边菜摊竞争压力更大，而且有很多都是农村菜农过来摆摊，卖的都是

自家菜园里种的蔬菜，沿街叫卖，连摊位租赁费都不交，买一份就赚一份。

比如我们家小区外有个70岁老太太，每天早上坐在小区门外卖豇豆、番茄和土豆，这三种菜全是自家菜园里种植的，全部都是一口价售卖，一把豇豆2元一捆（大约有10根左右）、一袋番茄10元（大约有5个）、一袋土豆10元（大约有4-6个）。

老太太的蔬菜摊没有交租赁费，遇到物业或城管驱赶，就换一个小区售卖，因为打着“纯绿色粪肥种植”旗号，老太太蔬菜摊生意特别不错，从早上7点卖到中午11点，卖完回家，3个小时差不多也能赚100-200元左右。

总结一下：

总而言之，卖菜一天能赚多少，跟很多因素有关。

比如季节因素。

从年后到五一前都是卖菜的黄金时期，因为这个季节露地菜没有大量上市，而且这个季节气温不冷不热，特别适合运输蔬菜，能减少蔬菜的损耗，所以这段时间比较赚钱；而夏季菜因为天气原因，不容易储存，特别是一些绿叶菜，要是从外地引进，那么一路上都要用棉被为蔬菜保温保湿，要是用泡沫箱加冰块保险，运输成本会更高，如果在运输过程中，蔬菜没有保护好，直接腐烂了，那就相当于砸自己手里了。

所以夏季菜因为这个原因价钱比较低。冬季菜虽然售价高，但是进货价也高，损耗也大，所以冬季别看菜贵，摊贩未必赚钱。

比如不同菜品利润也不同。

不同的蔬菜拿货价不同，利润也是不同的。特别是一些不常见的菜，比如南方的香椿，在我们北方很少见，除了大型超市外，普通的菜市场几乎没卖的。

所以这些特色菜，利润都要翻倍，售价也要高出普通菜好几倍，否则出现损耗那就是直接赔钱，而一些本地常见菜，一般利润在20%-40%之间，走量大的利润低，走量小的利润高。

四、一个蔬菜摊是如何实现盈利的？

任何一个行业都有自己的赚钱门道，同一个生意人有的能在短期内赚的盆满钵满，

有的人却赔的血本无归，这都是跟个人的经营方式有关。

正所谓：外行看热闹，内行看门道。我们来看看一个蔬菜摊想要实现盈利，背后都有哪些“门道”？

1、同样都是卖菜，为什么顾客都是别人家买？摊位的位置很重要。

除了街边摆摊“打游击”的不会过分考虑地理位置外，如果要在菜市场卖菜，一定要考虑好摊位位置，至少应该考虑一下菜市场进出口的位置和人流走向。

经常去逛菜市场的人都会货比三家，就算是普通的大白菜也会一家家的做对比，哪家新鲜买哪家，甚至哪家人多买哪家，要想抓住这样顾客的心，就得在摊位上下功夫。

像我表哥的蔬菜摊，当初去菜市场租赁时，市场负责人直接告诉他，菜摊一共有三个档位，进出口的菜摊一年18000，中间菜摊一年15000，最角落的菜摊一年12000。

2、你以为卖的是菜，其实卖的都是人脉和感情。

经常光顾菜市场的都是哪些人？退休老人、家庭主妇，此类人群生活上精打细算，能省则省，有些人为了防止买菜被骗，还会自己带着电子秤，老板称完之后自己再重新称一遍。

此类人群可真是得罪不起，要想卖好菜就得笼络这部分人的心。很多蔬菜摊的老板做生意特别死板，对于价钱方面一板一眼的，价钱精算到几毛几分，为了这点零头不惜与顾客争得面红耳赤的。

在这么多同行的竞争压力下，要想自己的蔬菜摊脱颖而出，那么就必须在经营方式上下功夫，给顾客点小恩小惠，会让顾客觉得你比较实在，或做人。俗话说，吃人嘴软，拿人手短，你经常给对方卖人情，老顾客自然会不断地给你介绍新顾客，有了稳定的客源，才能有稳定的收入，用一把小葱，一个青菜来换一个合作关系，换一堆人脉还是很值得的。

3、一年能拉到一个两个大客户，基本上就能躺着赚钱了。

这种大客户主要指食堂、饭店，平时居民们购菜基本上都是薄利多销，小打小闹，对于菜摊老板来说，真正的大客户还得指望这些饭店和食堂。

一个蔬菜摊要是能有一两个固定合作拿货的饭店，那收入会相当可观了。毕竟像饭店和食堂只要去买菜，基本上都得成捆的买，量大，菜摊老板从中也能赚的更多。但是需要菜摊老板们注意的是，选择这些商家，最好是找哪些中小餐厅合作，不要找那些大餐厅。

因为这种大餐厅结账慢，甚至有些还喜欢压账，比如送了两个月的货，他们明明有钱却故意找各种理由压一个月，要么就是对蔬菜的质量有高要求，喜欢过分计较。

4、做生意不能局限于眼前，利用网络能走出一条捷径。

近些年来社区团购非常火爆，很多年轻人都开始在网上买菜，目前市场上比较流行的社区团购有：多多买菜、美团优选、淘菜菜、兴盛优选，如果菜摊老板能和这些团购合作，给他们供货，也能扩大销售额，多一个赚钱的路子。

也可以直接建立一个小区蔬菜群，每天在群里发布一些特价优惠的蔬菜供居民们选择，居民们如果需要什么菜，直接在网上下单，菜贩们再统一进行派送，方便了居民，也能笼络一大部分固定客源。

写到最后。

总而言之，一个蔬菜摊一个月能赚到多少，这其实是个见仁见智的问题，谁也没有明确答案。赚钱的老板说一年能赚几十万，不赚钱的老板则说一天也卖不上200元。

所以，不同的人、不同的经营方式、不同的地区，收益那时千差万别。不过如果想要从事这一行，那就得做好吃苦的准备，起早贪黑那时基本操作，很多菜贩每天早上4点就起床营业了，辛苦一天直到天黑，卖菜赚的也是辛苦钱，也需要付出很多努力。

假如人工智能自动识别远光狗，自动激光反击，你会安装吗？

看来您是受远光大灯的伤害了。

我也是。

不过随着文明程度的提高和驾驶规范的普及，防御式谦让式驾驶者会越来越多，不必要的时候开远光的会越来越少。根据我在日本和美国的经验，驾驶者都是能不开大灯就不开，尤其是汇车的时候大都会提前转成近光。

如果你碰到对面的远光，您就远近光的闪几次，大多数司机我相信将来会调成近光

。

现在主要是后边的远光灯目前还没办法提醒。

中国十大城市排名

我是城市课代表，一个热爱城市分析的自媒体，我来回答这个问题！

其实喜欢城市发展的网友，都会热衷于对中国十大城市的研究！中国十大城市，肯定不是指的面积，而是一个综合实力的排位。在课代表看来，十大城市的排名，是一个非常综合性的研究。综合性意味着主观的概念，所以在每一个人心中，都有自己的十大城市。但我们必须拿出一个城市为评定十大城市的核心指标，其实这个数据，也很简单，那就是GDP。如今GDP也是联合国、世界银行包括我国统计局最信赖的一个数据！

按照GDP的定义，我们发现这是一个地区所有常驻单位在一定时期内生产活动的最终成果。也就是说，GDP包含了一个城市的商业、工业、农业、畜牧业、科技研发、教育、交通等等各行各业的统计。所以，GDP的权威性与公正性是不容置疑的！为什么在百强县中，昆山、江阴、张家港、常熟一直是各类机构的百强县常年前四位？为什么北上广深被认为中国大陆四大一线？为什么杭州、宁波被认为浙江双核？为什么沈阳、西安曾经的三位区号城市，如今声音喊不响了？

答案很简单，这都是所谓的GDP在引导一座城市格局！为什么上世纪80年代，东北地区这么牛？因为当时东北地区有6座城市挤入了中国城市GDP二十强！那些说自己科教、医疗、政治地位强的，说自己交通、旅游强的，如果结果GDP不突出，那是真的强吗？北京、上海、深圳等城市为什么强？那是人家真的强，产业的强大，实际反映在GDP总量里才是实打实的！

但是并不是说GDP就是完全的综合实力体现，因为会碰到什么情况呢？当二个城市的GDP较为接近之时，我们必须引入其他指标或者人均数据，进行辅助分析！或者当一个城市的GDP过高，但科教文卫、交通、金融等领域缺乏之时，或许会被GDP较低的其他城市拉下马来！但大家必须清楚，这个GDP是较低，不是较弱！较低指的是与前者较高的城市将比！

这里最明显的就是南京与苏州的关系，在很多机构公布的十大城市排名中，苏州虽然GDP近二万亿，中国经济第六位，但综合实力排定中，依然低于南京！这时候，你说GDP没用？

恰恰错了，要是GDP真的没用，西安、沈阳、郑州等城市的排名都会在苏州之前

。南京的综合实力依然能在前十，不仅依靠了强大的科教卫文等软实力，更是依靠者这些软实力所产生的GDP！这说明南京的软实力一点都不虚，实打实在推进城市的产业发展！

其实，中国十大城市的研究，说难也难，说简单也简单，最核心的就是南京与苏州的排定！在中国的城市格局中，南京是六朝古都、高校云集、军区重地、长三角副中心，一直以来拥有着的独特地位。

但南京的GDP并不是强项，十多年前，江苏省内也只能排第三，长三角城市群里还低于无锡和宁波！但随着全球金融危机的爆发，以内需拉动为主的发展模式成为主流，南京的经济发展开始崭露头角。如今已经超越了无锡和宁波，短期内，南京的GDP排名还有上升的趋势！

公开资料显示，2020年第一季度，因疫情影响，武汉的GDP成绩已经基本确定了。而天津因第四次经济普查的调整，数据也已经下调。那么第一季度的南京，创造了历史，南京GDP以3247亿元，超越了武汉、天津，位居了中国城市第9位。如果按此增速，那么南京全年的数据有希望进入十强。改革开放四十年，南京将首次进入中国城市GDP十强！

如果南京的GDP进入十强，将让南京的综合实力位列中国十大城市更加稳固！而天津和武汉，其中一个的GDP退出十强，依然不能动摇他们的十大城市地位。也就是说，苏州依然没有希望进入十强城市的舞台。

中国十大城市，结合各类榜单，再接合经济数据与软实力，课代表给出自己的一份思考！北京和上海为一个梯队，广州和深圳为一个梯队，这是前四名！后面六座城市继续是一个梯队，分别是重庆、天津、武汉、成都、杭州和南京！各自梯队内部不分名次，但三个梯队之间仍有一定的发展差距！对此，你们怎么看？

我是你的人男主角是谁

机器人汤姆就是男主角，这是女主幻想中的男主角

在（我是你的人）电影里面，女主科学家被迫要和一个人形机器人汤姆生活在一起，所以汤姆被设计成女主心目中理想的生活伴侣。

OK，关于大都会人工智能和人工智能的内容到此结束了，希望对大家有所帮助。