

毕业拿大专文凭 准毕业生平均月薪超一万元

揭秘“小龙虾学院” 每年招生人数翻番



“小龙虾学院”引热议

本报讯 近日，“湖北一院校首批小龙虾方向专业的准毕业生被预定一空”的消息在网上热传，引发关注。不少网友调侃“好想去报名上学”。

北京青年报记者从湖北省江汉艺术职业学院了解到，目前首批小龙虾方向专业的准毕业生在大二下学期基本都已进入实习期，还未正式毕业已被预定一空，平均月薪超过万元。2019年，学校“小龙虾学院”的招生将扩招至200人。

2017年开始招生 毕业拿大专文凭

3月10日，小龙虾方向专业的准毕业生被预定一空的消息在网络热传，引发讨论。有网友戏称，“理想中的专业还真的啊，边吃边学正是我梦想的学习方式”。

3月10日下午，北青报记者联系到“小龙虾学院”的所属学校——湖北省江汉艺术职业学院。学校一工作人员介绍，早在2017年，“小龙虾学院”新设立时就曾引起大家的关注。小龙虾是潜江的一大特色，立足于本地特色，经湖北省教育厅同意，江汉艺术职业学院自2017年起启动“潜江龙虾万师千店工程”，开展校企合作办学，通过单独招生考试录取，培养普通专科层次的小龙虾产业技能型人才。

当时，潜江市在当地的江汉艺术职业学院新建了饮食文化学院，学院下设了小龙虾相关烹饪工艺与营养、餐饮管理、市场营销三个专业。由于该学院立足小龙虾特色进行教学，因此被学生和网友戏称为“小龙虾学院”。

学生顺利毕业后，将获得教育部颁发的普通专科文凭，也就是大专文凭。

每年招生数翻番 2019年会招200人

北青报记者了解到，该校的招生途径包括单独招生和统招，每年的单独招生在3月份左右，招生对象为具有湖北省户籍的应往届中职毕业生和往届高中毕业生，年龄需在40周岁以下，会进行文化课和专业技能的考核。统招的话就是全国各地的考生通过每年的高考报名，需要符合国家规定的分数线，三个专业学费标准均为5000元/年。

2017年学校计划三个专业各招50人，实际招生86人。“我们当时有心理准备，任何一个新的事物在刚出现时总会遇到困难，我们只能靠就业和竞争力打造知名度。”学校工作人员说，很多人并不看好专科，“小龙虾学院”刚出现的时候大家持观望态度。后来，我们学生的实习单位找的都不错。第二年我们的招生增加到100多人，今年我们计划将

招生增加到200人。

准毕业生做大厨 平均月薪超一万元

“小龙虾学院的教学目标不在于满足个人想吃的愿望，而在于就业。”学校工作人员告诉北青报记者，即使普通的制作小龙虾的大厨，月薪也在七八千元左右。“我们的学生接受的是更专业的培训，竞争力更强。”

“如今，按照两年学制的计划，2017年入学的学生即将毕业，所有的准毕业生甚至是2018年入学已经进入实习期的学生已经被企业预定一空。将来他们的最低月薪也有8000元，一万到两万元的月薪也并不少见，总的来说平均下来，这届毕业生的月薪能超过一万元。”

关于首批小龙虾专业准毕业生的工作地点，学校工作人员说，他们有的在五星级饭店，有的在连锁的餐饮公司，烹饪工艺与营养专业的学生主要在后厨做大厨，薪资相对高一点。餐饮管理和市场营销的学生，主要负责店面管理和销售业务，做的是店长或者经理。

学校工作人员说，他们和湖北很多有小龙虾业务的餐饮公司、酒店和度假村都有合作，首批“小龙虾学院”毕业生的就业情况也为学校接下来的扩招提供了信心。

答疑解惑

这个专业到底上什么课？

网友普遍关注的实操做小龙虾专业，其实是“小龙虾学院”下设的烹饪工艺与营养重点教授的内容。

烹饪工艺与营养这一专业教学包括开设文化课和实践操作两个部分。“小龙虾学院”的专业教学绝不是仅为了满足吃货的一点小愿望，而是真正将理论与实践相结合，培养出具备竞争力的专业人才”。学校工作人员介绍称，龙虾学院的学生要完成文化课和技能操作两部分学业任务，文化课方面，除英语、计算机等公共课程外，该校还会进行营养学、管理学等相

关专业知识教学。技能培训的话，就是要在锅碗瓢盆面前“真刀真枪”地操练，运用相关的理论知识，做出更富营养、色香味俱全的小龙虾菜品。

在进行技能培训时，学生们穿上统一的厨师服去上课，教室里灶火和锅具一应俱全。学生们在老师的教授下，亲自掂锅提勺，制作小龙虾。课余时间，学生们也可以自己到教室里练习、研发小龙虾的各种口味。

真的边上课边吃虾吗？

工作人员介绍，“小龙虾学院”的教学过程中，还聘请了产业领域从实践到理论经验丰富的专家、国内知名烹饪大师等来

授课。“比如说养殖方面像湖北省水产科学研究所正高级工程师舒新亚教授，烹饪方面像中国烹饪协会常务理事、湖北省烹饪协会副会长、楚菜研究所所长卢永良大师，都曾到学校做过权威指导。”

针对很多网友关心的问题：“小龙虾学院”的学生学习的时候可以吃到小龙虾吗？据说小龙虾有上百种做法是真的吗？工作人员笑称：“可以这么说，我们学校的学生吃小龙虾可以吃到不想吃的程度。关于做法的话，我们学校每年在龙虾节期间承办的虾王争霸赛（技能人才选拔赛）都可以收录几十种新的做法或者原有做法的创新，说小龙虾有上百种做法一点都不过分。”（张香梅）

“朋友圈”严禁刷屏卖药

转发违法违禁品或遭行政处罚

本报讯 朋友圈里刷屏卖药？以后不再允许这样的操作。据悉，微信安全中心日前发布公告称，利用微信个人账号发布“违法违禁品”售卖信息的行为触犯了《中华人民共和国刑法》等相关法律法规，微信安全团队将对违法违规行为进行坚决处理、严厉打击。微信团队要求，微信个人账号不得发布、展示、传播各类“违法违禁品”售卖信息，其中就包括药品、医疗器械、非法保健品以及催情迷药等。

据悉，如果是用户通过个人账号、群等发布违法违禁品售卖信息，属于违规行为；如果是帮助朋友在朋友圈、微信群转发宣传推销违法违禁品的行为，一旦出现问题，售卖方、转发者均有可能承担行政处罚。

在行业观察人士看来，个人兜售药品尤其是处方药售卖是绝对不允许的。“即使是呼吁多年的电商渠道，我国相关部门至今也仍未放开处方药的交易权限，对于药品交易可谓慎之又慎，更何况是鱼龙混杂、真假难辨的微商渠道。”

记者留意到，微信并没有“一棍子打死”朋友圈发布保健品售卖信息，只是强调不能宣传“非法保健品”。“实际上，严管微商渠道发售保健品情况很有必要。作为介于药品和食品之间的特殊商品，保健品更容易涉及虚假、夸大宣传功效等违法违规行为，再加上国家多部委正在采取专项行动整治保健品行业乱象，微商这一重要渠道也应该引起重视。”该观察人士认为。（广日）

零食跨界出面膜成热门 一招鲜后还有啥？

本报讯 刚刚过去的妇女节再度掀起了商家的营销热潮，一款“瓜子脸”面膜成了热门，因为这是一款从里到外的真·瓜子面膜——由洽洽和春纪推出的跨界款，连外包装都与洽洽经典的香瓜子产品如出一辙。

记者了解到，如今零食界跨界时尚圈的事成了一众“老品牌”的规定动作，而这背后是品牌重塑形象，借力完成年轻化的野心。

洽洽出瓜子脸面膜

妇女节前，洽洽与春纪跨界合作，推出了一款瓜子脸面膜礼盒。洽洽这款面膜被命名为“瓜子脸”，外包装采取了洽洽香瓜子的经典包装。乍一看到底是一盒面膜还是一袋瓜子，也是傻傻分不清。洽洽虽然是坚果品牌，但其瓜子则是拳头产品。而中国的传统审美中，最理想的古典美人就是标准的“瓜子脸”，结合二者的特点，“瓜子脸面膜”也就应运而生。

“瓜子脸”面膜在妇女节前发布，在洽洽官方旗舰店预售。北青报记者注意到，该面膜并没有单独销售，而是采取了与洽洽零食礼盒一起搭售的方式，售价119元。截至记者发稿时，该套礼盒已经销售了近3000份。此外，北青报记者从洽洽方面了解到，由于此次“瓜子脸”面膜较受欢迎，其计划在5月前后推出“洽洽红”口红这一新的跨界产品。

另外，去年国民品牌大白兔与美加净推出大白兔润唇膏，限量发售920支，刚刚打开预售就销售告罄。官方价2支80元的唇膏，在一些二手

网站上叫价到200元一支。

不仅是彩妆界，去年天猫双11全球潮流盛典上，当身着旺旺与独立设计师品牌TYAKASHA联名款红色毛衣的模特走上T台时，观众席间响起一阵欢呼。旺旺卫衣、毛衣和零钱包均在7秒内售罄，还带动了70多万粉丝涌入旺旺天猫官方旗舰店，客流量比平时翻了10多倍。在去年，同样备受欢迎的还有泸州老窖推出的香水，周黑鸭推出的口红等，以及后来出现的营养快线眼影和旺旺雪饼气垫等。

而仔细观察参与这一波的国内跨界营销的品牌不难发现，这些品牌如今均面对着“中年危机”。

在营销方面，跨界营销成了上述品牌线上的主要选择，业内人士认为，这是典型的营销中的“以小博大”，各家老品牌付出最少投入却效果最佳。

跨界营销还要再上一个台阶

营销业内人士表示，跨界营销并不是万试万灵。以故宫为例，这两年故宫作为文化IP也算是跨界动作频频，但是近来故宫跨界时装产品部分销量不佳。另一个想要做跨界营销的品牌必须面对的实在是，如今的网友已经开始习惯品牌跨界了。也就是说，简单地出个彩妆或只是“贴画”式地将一些产品披上跨界品牌的外包装，已经不能满足网友的“猎奇心理”。在这一情况下，可以说2019年网络的跨界营销必须要再上一个台阶，不然可能会事倍功半。

（张鑫）