

Curso Implementación de nuevos negocios: Dark Kitchen

Pon en marcha un nuevo modelo de negocio gastronómico: Dark Kitchen

El Programa de Extensión Universitaria de la ULCB ha diseñado este curso para brindar a los participantes una capacitación integral en la implementación de una Dark Kitchen, propuesta de negocio disruptiva que ha revolucionado el sector gastronómico.

Aplicar la tecnología en los negocios nos permite contactar con clientes en escenarios cada vez más creativos, rentables y eficientes; las Dark Kitchen o "Cocinas Ocultas" son restaurantes a puerta cerrada que no disponen de un local físico para la recepción de comensales, por ese motivo resulta en una importante reducción de costos de inversión y gran oportunidad de negocio.

Dirigido

- Propietarios de negocios gastronómicos con proyección a nuevas oportunidades en un mercado de constante cambio y evolución.
- Gerentes y administradores de negocios gastronómicos.
- Estudiantes de los ciclos finales de carreras relacionadas a la gastronomía a nivel nacional o mundial.
- Asesores en el desarrollo comercial y gestión de proyectos gastronómicos.
- Inversionistas con interés en enfocar sus negocios en un entorno competitivo y de gestión dentro del sector gastronómico.

Logros de Aprendizaje

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:



- Implementar su propio negocio gastronómico a través de una Dark Kitchen.
- Diseñar una oferta gastronómica coherente para una Dark Kitchen.
- Analizar los procesos operativos y logísticos de una Dark Kitchen.
- Desarrollar estrategias de comunicación, comercialización y ventas para un negocio de Delivery o Take Away.
- Enfocar su capital en nuevas oportunidades de negocio gastronómico relacionadas a las Dark Kitchen.

Datos generales

- Inicio**
29 de mayo
- Duración**
8 sesiones
- Horario**
Lunes y miércoles de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.
- Modalidad Online**
Clases sincrónicas
- Inversión**
Precio regular: S/993
Promoción (30% dscto.): S/695

Requisitos técnicos mínimos y recomendados:
Conexión Internet Casa: Mínimo: 15 Mbps.
Recomendable >= 30 Mbps
Conexión internet móvil: 3G como mínimo.

Certificación

Certificado emitido por el Programa de Extensión Universitaria de la Universidad Le Cordon Bleu

Plan de estudios

Módulo 1 La Naturaleza de las Dark Kitchen

- Definición de Dark Kitchen
- Los productos más enviados por Delivery

Módulo 2 La Coyuntura: Beneficios e inconveniente de las Dark Kitchen

- Presupuesto para crear una Dark Kitchen
- Calcula los gastos mensuales fijos
- Reduce los riesgos de inversión

Módulo 3 El modelo Delivery y Take Away

- La esencia de este tipo de negocios
- Oportunidades en negocios de Delivery y Take Away
- Diferencias del modelo de Delivery y Take Away como complemento a un negocio físico o única alternativa comercial

Módulo 4 Plan de Negocios para Delivery

- Análisis de oportunidades según el entorno, la competencia y los actores de negocio.
- El Growth Hacking y la estrategia de Océanos Azules
- Desarrollo del Plan de Negocios para Delivery

Módulo 5 Estructura de Costos y Diseño de Rentabilidad

- Los ratios económicos, ventajas competitivas y las sinergias operativas del modelo de negocio
- Monitoreo por medio de la cuenta de explotación, inventarios e indicadores de gestión
- Análisis de las vías y alternativas de reparto

Módulo 6 Diseño de una Oferta Gastronómica Coherente

- Desarrollo de una oferta gastronómica según nuestro target
- Análisis de las virtual brands y la creación de marcas alternativas

Módulo 7 Diseño de instalaciones e implementación

- Análisis y dominio de los circuitos operativos en una Dark Kitchen
- Circuitos operativos en una Dark Kitchen multimarca

Módulo 8 Gestión de Operaciones Estratégicas

- Procedimientos de control y seguimiento de operaciones de producción para garantizar tus objetivos y rentabilidad
- Los operadores y el desafío tecnológico

Módulo 9 Comercialización y Estrategias de Ventas

- Estrategias de Comercialización y Ventas para el negocio de Delivery y Take Away
- Estrategias de Promoción y Oferta en el servicio de Delivery
- Gestión del CRM (base de datos de clientes)

Módulo 10 Delivery Marketing: Acciones On y Offline

- Plan de comunicación, comercialización y marketing para una marca
- Convértete en un "héroe local" en tu segmento usando la publicidad y la reputación online

Nota Importante

- La Universidad Le Cordon Bleu Perú se reserva el derecho de reprogragar o cancelar los cursos que no cuenten con el número mínimo de inscritos establecidos por la institución.
- Se reserva el derecho de modificar la plana docente de disponibilidad o cambios en el programa.
- Los trámites de retiro o cambio sólo se realizan hasta 10 días antes del inicio de clases. Caso contrario deberá asumir la penalización correspondiente. El pago realizado no está sujeto a devolución ni transferencia, el retiro no modifica el monto comprometido a pagar. El retiro es sólo académico y no económico.