

Curso

# Dark Kitchen: Como Implementarla y Gestionarla

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



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.

## Perfil Docente



### CHEF PAOLA ESPARCH FERNANDEZ

Master en dirección de empresas F&B de la Universidad de Lleida-España, especialista en servicios de alimentación colectiva y organización de eventos. **Experiencia en empresas de servicios de alimentación, entretenimiento y como docente en los principales institutos culinarios del país.** Habilidades para liderar brigadas de cocina. Conocimientos amplios del sistema Cook and Chill en grandes volúmenes. **Experiencia en el diseño y dictado de cursos y entrenamientos.**

## 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**  
28 de Octubre



**Duración**  
8 sesiones



**Inversión**  
Precio regular: S/993  
**Promoción (30% dscto.): S/695**



**Horario**  
Lunes y Miércoles  
de 7:00 p.m. a 10:00 p.m



**Modalidad Online**  
Clases sincrónicas

**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

## 1 Módulo La Naturaleza de las Dark Kitchen

- \* Definición de Dark Kitchen.
- \* Los productos más enviados por Delivery.

## 2 Módulo La Coyuntura: Beneficios e inconvenientes de las Dark Kitchen

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

## 3 Módulo 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.

## 4 Módulo 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.

## 5 Módulo 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.

## 6 Módulo Diseño de una Oferta Gastronómica Coherente

- \* Desarrollo de una oferta gastronómica según nuestro target.
- \* Análisis de las virtuales brands y la creación de marcas alternativas.

## 7 Módulo Diseño de instalaciones e implementación

- \* Contratos
- \* Garantías
- \* Modalidades de pago
- \* Monitoreo de ascensores, sistemas de bomba, sumidero, BCI, etc

## 8 Módulo 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.

## 9 Módulo 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).

## 10 Módulo Diseño de una Oferta Gastronómica Coherente

- \* Plan de comunicación, comercialización y marketing para una marca.
- \* Conviértete 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 reprogramar 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 acuerdo a 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.