



**CURSO:**

# **DARK KITCHEN**



**INICIO:**  
**07 DE SETIEMBRE**



**MODALIDAD:**  
**VIRTUAL**

## PRESENTACIÓN:

Uno de los sectores más golpeados por la crisis sanitaria que vivimos es el sector gastronómico, donde la industria y específicamente los restaurantes han tenido que adaptarse y transformar su forma de atención al público, en un inicio contando solo con el delivery.

La necesidad de reinventarse ha llevado a muchos restaurantes a plantearse la pregunta: ¿Cómo evitar cerrar tu negocio?.

Un nuevo modelo de venta de comida, sencillo, eficiente y mínima inversión, se viene expandiendo en nuestro país y el mundo: Dark kitchen.

A puertas cerradas, sin mesas, ni sillas, sin meseros ni público presente, solo cocinas y un delivery en la puerta en espera de llevar los pedidos. Las cocinas compartidas o "Dark Kitchens", son un modelo de negocio incipiente, pero que en el sector gastronómico viene teniendo un gran crecimiento.

La presencia de las Dark Kitchens nos muestra un nuevo modelo de negocio de la gastronomía, que beneficia no solo a los restaurante sino a los emprendedores ya que el iniciar una empresa mediante alquiler de equipamiento e infraestructura resulta muy atractivo sin mayores inversiones y riesgos.

### Cantidad de horas:

36 horas cronológicas

 Martes

 5:00 p. m. - 8:00 p. m.

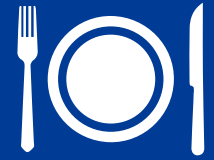
 Inicio: 07 de setiembre

 Duración: 3 Meses





## OBJETIVOS



Capacitar y aprovechar las nuevas oportunidades que la tecnología y la gastronomía suponen para los negocios de alimentos y bebidas.

---



Conocer el planeamiento, infraestructura, equipamiento y características de los diferentes establecimientos especializados en Dark Kitchen.

---



Desarrollar propuestas aplicando estrategias que permitan diversificar la oferta de un negocio de alimentos y bebidas al incluir un sistema de entrega de servicio eficiente, ampliando sus canales de distribución y cobertura de mercado y contribuyendo a la rentabilidad e ingresos.

## DIRIGIDO A:

Egresados con idea de negocio, empresas de reparto a domicilio, grupos hosteleros, cooperativas y restauradores independientes.

Quienes deseen conocer y aprovechar las nuevas oportunidades que la tecnología y la digitalización suponen para el sector gastronómico.

## REQUISITOS:

Para acceder al curso deberá contar con:



Una conexión a internet  
vía wifi o cable de red.



Móvil, PC o laptop con sistema  
operativo Windows o Mac OS.



Cámara web (Opcional).



Audífonos con micrófono.



Un área tranquila y sin  
interrupciones durante la sesión.

## CARACTERÍSTICAS

### CLASES EN VIVO

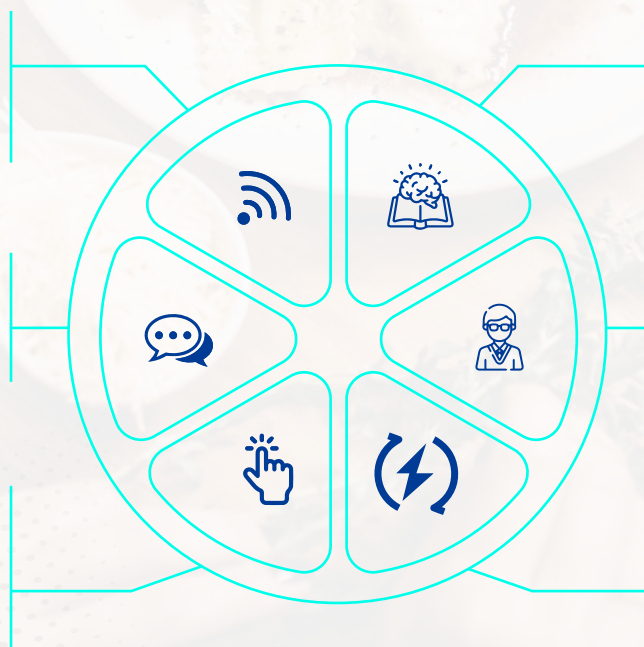
El 100% de las clases que se desarrollan en el programa son en vivo.

### ASESORÍA ACADÉMICA

Apoyo permanente del jefe del programa de estudios y del docente a cargo del curso.

### PLATAFORMA VIRTUAL

Accede en cualquier momento a materiales obligatorios y complementarios: lecturas, videos, tutoriales y más.



### METODOLOGÍA FLIPPED CLASSROOM

Facilitamos y potencializamos los conocimientos de manera más personalizada y práctica consolidando el proceso de enseñanza-aprendizaje.

### PRACTITIONERS

Nuestros docentes son profesionales con una amplia experiencia laboral y reconocidos en el rubro de la actividad.

### INCUBACIÓN

Te apoyamos a potenciar tus ideas de negocios o proyectos en marcha.



# TEMARIO

## SESIÓN 01



### INTRODUCCION AL MUNDO DE LAS DARK KITCHENS

Analizaremos el concepto de dark kitchen y cuáles son los productos más repartidos mediante delivery y como llevarlos a la necesidad de nuestro mercado.

## SESIÓN 02



### BENEFICIOS E INCONVENIENTES DE LAS DARK KITCHENS

Verificaremos los presupuestos para elaborar nuestra lista de requerimientos bases; aprenderás cómo calcular tus gastos mensuales fijos y reducir los riesgos de inversión.

## SESIÓN 03



### EL MODELO DELIVERY Y TAKE AWAY

Entenderemos la esencia de este negocio, el porqué de su crecimiento, las oportunidades que se presentan y su potencial real. Identificaremos las diferencias entre el canal take away y delivery como parte de un negocio.

## SESIÓN 04



### PLAN DE NEGOCIO PARA DELIVERY

Analizaremos las oportunidades, la competencia y los actores de este negocio. Usaremos el Growth Hacking, la estrategia de océanos azules, entre otros. Desarrollaremos un plan de negocios.

## SESIÓN 05

### PRÁCTICA CALIFICADA

## SESIÓN 06



### ESTRUCTURA DE COSTES Y RENTABILIDAD

Conoceremos los ratios del delivery, las ventajas competitivas y las sinergias operativas del modelo. Monitorizaremos la actividad, los inventarios e indicadores de gestión. Estudiaremos las vías propias y alternativas de reparto.

## SESIÓN 07



### OFERTA GASTRONÓMICA

Aprenderemos a desarrollar una oferta gastronómica adecuada a nuestro cliente tipo, a los costes operativos y a la marca a poner en marcha. Analizaremos las virtual brands y la creación de marcas alternativas y complementarias.

## SESIÓN 08



### DISEÑO Y LAYOUT DE INSTALACIONES

Calcularemos la capacidad instalada, pedidos por atender, optimización de espacios y el dominio de circuitos operativos. Conoceremos la operativa en una Dark Kitchen multimarca.

## SESIÓN 09

### GESTIÓN DE OPERACIONES

Crearemos procedimientos eficientes para el control y seguimiento de las operaciones de producción para garantizar los objetivos temporales y de rentabilidad de la actividad, así como la relación con los operadores y el desafío tecnológico.

## SESIÓN 10



### ESTRATEGIAS DE VENTA

Profundizaremos en las estrategias de comercialización y ventas más funcionales en el delivery y el take away. Analizaremos el buzoneo en el entorno local y las nuevas formas de ofertar el delivery; todo ello apoyado sobre la gestión del CRM.

## SESIÓN 11



### DELIVERY MARKETING: ACCIONES ON Y OFFLINE

Conoceremos una marca relevante y cómo crear un plan de comunicación, estudiando las vías de comercialización y marketing. Nos convertiremos en "local heroes" de nuestro target usando la publicidad y reputación online.

## SESIÓN 12

### PRÁCTICA FINAL



## CERTIFICACIÓN:

El participante recibirá un certificado emitido por el IES Cepea denominado: Capacitación para Mozos y Azafatas.

## INVERSIÓN:

Público en general:  
S/ 450 Pago total

Alumnos , exalumnos y convenios:  
S/ 350 Pago total

*\*Puede pagarlo hasta en 3 cuotas*

## FORMAS DE PAGO:

Banco de la Nación

00018-024969

CCI: 018-018-000018024969-20



Av. Brasil 1360 - Pueblo Libre



Tlf: (01) 743 7900 - Anexo 112



Wsp: 922 671 413



educacioncontinua@cepea.edu.pe