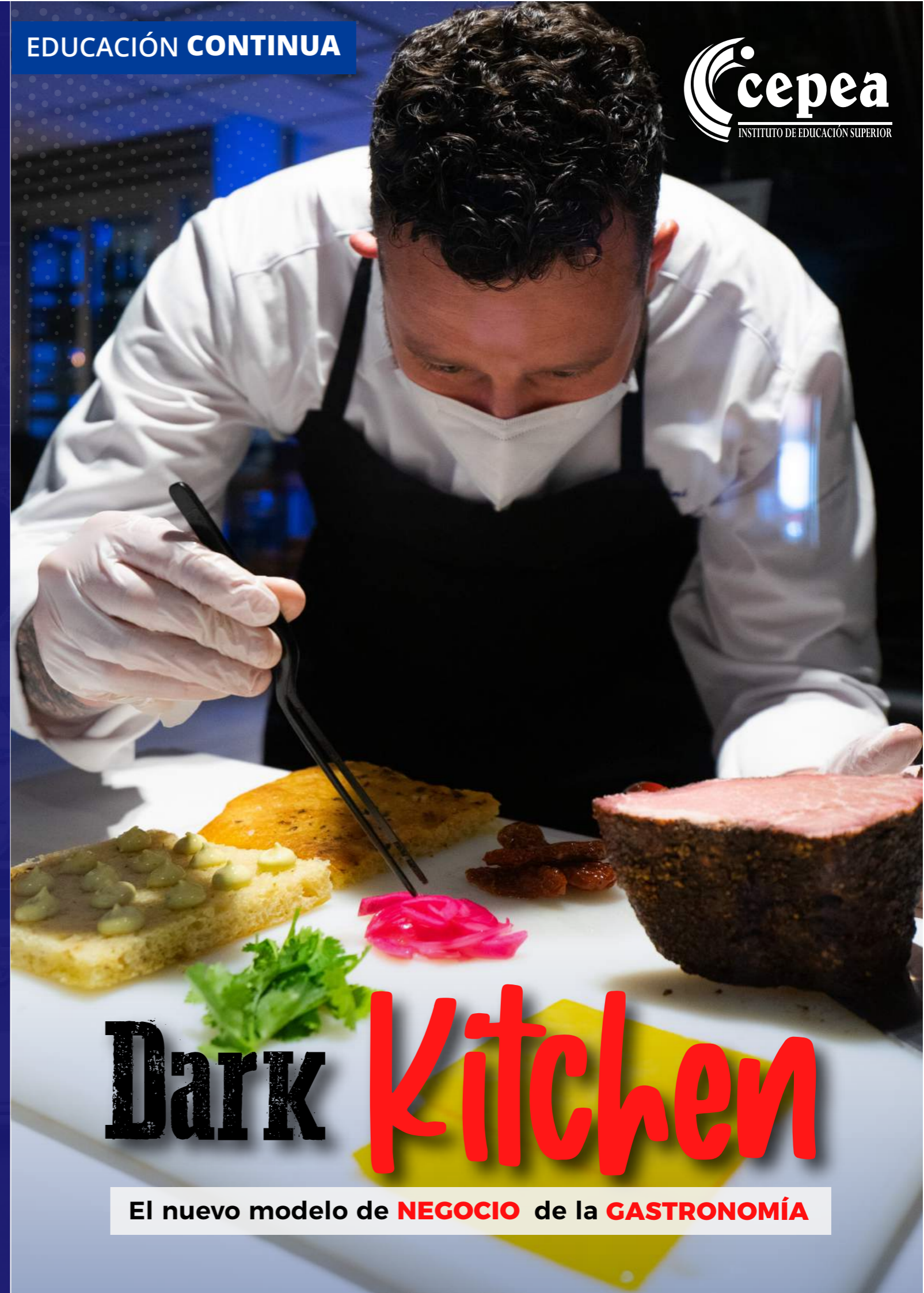




EDUCACIÓN CONTINUA



Dark Kitchen

El nuevo modelo de **NEGOCIO** de la **GASTRONOMÍA**

TEMARIO



INTRODUCCIÓN AL MUNDO DE LAS DARK KITCHEN

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



BENEFICIOS E INCONVENIENTE DE LAS DARK KITCHEN

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



EL MODELO DELIVERY & TAKE AWAY

Entenderemos cuál es la esencia de este negocio, el porqué de su crecimiento, las oportunidades que se presentan. Sabremos dónde está su potencial real y qué movimientos se están produciendo en la industria de la restauración. Conoceremos las diferencias entre utilizar el canal take away y delivery como complemento a un negocio físico o como única vía comercial.



PLAN DE NEGOCIOS PARA DELIVERY

Analizaremos las oportunidades del entorno, la competencia y los actores actuales de este negocio. Estudiaremos cómo usar el Growth Hacking y la estrategia de océanos azules, así como las áreas de alta densidad y las poblaciones aun inmaduras. Desarrollaremos el plan de negocio con todos los factores a tener en cuenta en esta actividad.



ESTRUCTURA DE COSTES Y RENTABILIDAD

Conoceremos los ratios económicos del delivery, las ventajas competitivas y las sinergias operativas del modelo. Aprenderemos a monitorizar la actividad por medio de la cuenta de explotación, los inventarios y los indicadores de gestión, así como la importancia de la tenencia y el análisis de los datos. Estudiaremos las vías propias y alternativas de reparto.



OFERTA GASTRONÓMICA

Revisaremos y sabremos 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 y su objetivo.



DISEÑO Y LAYOUT DE INSTALACIONES

Calcularemos la capacidad instalada, los pedidos por hora que se pueden atender, la optimización de espacios, y cómo dominar los circuitos operativos. Conoceremos la operativa en una Dark Kitchen multimarca, tanto si es propia como de terceros.



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.



ESTRATEGIAS DE VENTA

Profundizaremos en las diversas estrategias de comercialización y venta más actuales y que mejor funcionan en el negocio del delivery y el take away. Veremos cómo funciona el buzoneo en el entorno local y las nuevas formas de promocionar y ofertar el delivery; todo ello apoyado sobre la gestión del CRM (la base de datos de clientes).



DELIVERY MARKETING: ACCIONES ON Y OFFLINE

Explicaremos la creación de una marca relevante y cómo crear un plan de comunicación local, estudiando las vías propias y alternativas de comercialización y marketing. Entenderemos cómo convertimos en local héroes de nuestro segmento usando la publicidad y la reputación online.

HORARIO

Inicio: 04 de mayo
Martes y Jueves
Hora: 07:00 p. m. a 09:00 p. m.
Término: 24 de junio

COSTO POR PARTICIPANTE

Alumnos de CEPEA S/ 50
Público externo S/ 80
*Incluye certificado

BBVA Banco Continental

0011-0661-01-00075320
CCI: 011-661-000100045464-63



Angel Chocano

