

Diploma de Especialista en Implementación y Gestión de Dark Kitchens

Certificado emitido por la Escuela de Posgrado de la Universidad Le Cordon Bleu

Optimiza costos, construye marcas y escala negocios gastronómicos en el entorno digital

Este diploma ha sido diseñado para formar especialistas capaces de concebir, diseñar, implementar y escalar Dark Kitchens y negocios gastronómicos innovadores, integrando estrategia de negocio, operación, gastronomía, marketing y branding. El participante desarrollará una visión integral del negocio gastronómico moderno, comprendiendo que hoy no basta con cocinar bien, sino que es clave crear marcas sólidas, experiencias coherentes y modelos rentables, adaptados a un mercado altamente competitivo, digitalizado y orientado al delivery. El programa combina pensamiento estratégico, enfoque operativo y herramientas prácticas, permitiendo a perfiles creativos, gastronómicos y financieros hablar un mismo lenguaje de negocio.

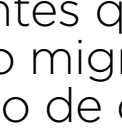
Dirigido a



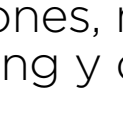
Emprendedores interesados en crear o escalar Dark Kitchens o marcas gastronómicas digitales.



Cocineros y chefs que quieren convertir su conocimiento culinario en negocios rentables.



Dueños y administradores de restaurantes que buscan integrar o migrar hacia el modelo de delivery.



Profesionales y gestores del sector gastronómico (operaciones, marketing, branding y diseño).



Inversionistas interesados en el sector gastronómico, food service y hospitality.

Datos generales



Inicio
Miércoles 29 de abril



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



Duración
72 horas | 24 sesiones
3 meses y 3 semanas
(plazo estimado)



Modalidad
100% Virtual en vivo
(clases sincrónicas)



Inversión
Pago único (30% dto.)
S/ 2,490
(Precio regular S/4,657)

Pago en Cuotas: S/ 872 c/u.

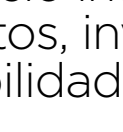
Requisitos técnicos mínimos y recomendados:

- Conexión internet casa mínimo 15 Mbps.
- Recomendable >= 30 Mbps.
- Conexión internet móvil 4G como mínimo.

Logros de aprendizaje



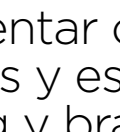
Diseñar modelos de negocio rentables y escalables para Dark Kitchens y formatos gastronómicos innovadores



Elaborar planes de negocio integrando costos, inversión, rentabilidad y riesgos.



Desarrollar ofertas gastronómicas optimizadas para delivery y alineadas a la experiencia del cliente.



Implementar operaciones eficientes y estrategias de marketing y branding digital para posicionamiento y crecimiento.

Plan de estudios

1. Dark Kitchens: Tendencias, Formatos y Modelos Reales



Del 29 de abril al 18 de mayo | 18 horas

Este módulo introduce al participante en el ecosistema de las dark kitchens, analizando su evolución en el mundo y en Latinoamérica, así como las diferencias entre dark, ghost y cloud kitchens. Se explorarán los nuevos formatos gastronómicos digitales e híbridos que están transformando la industria del food service, junto con los cambios en el comportamiento del consumidor y la economía de la experiencia. A través del análisis de oportunidades, riesgos y errores comunes, así como de casos reales de éxito y fracaso en Perú y otros mercados, el participante comprenderá cómo funciona este modelo de negocio y cuáles son las claves para identificar oportunidades reales en este sector en crecimiento.

1

Evolución histórica de las Dark Kitchens en el mundo y Latinoamérica

2

Diferencias entre dark, ghost y cloud kitchens

3

Nuevos formatos gastronómicos digitales e híbridos

4

Nuevos formatos gastronómicos digitales e híbridos

5

Oportunidades, riesgos y errores comunes

6

Casos de éxito y fracaso (Perú y mundo)

2. Diseño de Modelos de Negocio para Dark Kitchens



Del 27 de mayo al 15 de junio | 18 horas

En este módulo el participante aprenderá a estructurar y diseñar modelos de negocio viables para dark kitchens, utilizando herramientas como el Business Model Canvas aplicado al sector gastronómico. Se trabajará en la definición del concepto gastronómico, la segmentación del mercado y la identificación del buyer persona, así como en el desarrollo de una propuesta de valor diferenciada frente a la competencia. Asimismo, se abordará la arquitectura de marcas y el diseño de portafolios multimarca, una estrategia común en este tipo de operaciones, y se aplicarán metodologías de validación de ideas y desarrollo de MVP gastronómico que permitan reducir riesgos antes de lanzar el negocio al mercado.

1

Modelos de negocio gastronómico (Canvas aplicado)

2

Definición del concepto gastronómico

3

Segmentación de mercado y buyer persona

4

Propuesta de valor y diferenciación competitiva

5

Arquitectura de marcas y portafolios multimarca

6

Validación de ideas y MVP gastronómico

3. Costos, Rentabilidad e Inversión para Dark Kitchens



Del 24 de junio al 15 de julio | 18 horas

Este módulo desarrolla las competencias necesarias para evaluar la viabilidad financiera de una dark kitchen, comprendiendo la estructura de costos propia de este tipo de operaciones y la elaboración de presupuestos operativos. El participante aprenderá a calcular el punto de equilibrio, establecer estrategias de fijación de precios y gestionar márgenes de rentabilidad mediante herramientas de control financiero. Además, se analizarán indicadores financieros clave, la gestión del flujo de caja y los criterios para evaluar inversiones, brindando al participante herramientas para presentar su proyecto de dark kitchen de manera sólida ante posibles socios o inversionistas.

1

Estructura de costos en Dark Kitchens

2

Presupuesto operativo y punto de equilibrio

3

Fijación de precios estratégicos

4

Márgenes, rentabilidad y control financiero

5

Flujo de caja y evaluación de inversión

6

Indicadores financieros clave

7

Presentación del proyecto a inversionistas

4. Marketing y Operaciones para Escalar Dark Kitchens



Del 27 de julio al 17 de agosto | 18 horas

Este módulo aborda las estrategias necesarias para implementar, posicionar y escalar una dark kitchen en un entorno altamente competitivo. Se analizarán los procesos de producción y los flujos de trabajo que permiten optimizar la producción y el servicio de delivery, así como los elementos clave de la experiencia del cliente en este tipo de negocios. Asimismo, se trabajará el desarrollo de la marca gastronómica, incluyendo identidad, naming, storytelling, diseño de carta digital y packaging como herramientas de posicionamiento. Finalmente, se explorarán estrategias de marketing digital, el uso de plataformas de delivery y canales propios, así como el análisis de métricas, data y growth hacking para impulsar el crecimiento sostenible del negocio. Diseño de instalaciones y capacidad operativa.

1

Implementación operativa y flujos de trabajo

2

Experiencia del cliente en delivery

3

Branding gastronómico: identidad, naming y storytelling

4

Imagen de marca y branding sensorial

5

Diseño de carta digital y packaging como herramienta de marca

6

Marketing digital para Dark Kitchens

7

Plataformas de delivery y canales propios

8

Métricas, data, growth hacking y mejora continua

Plana Docente de Primer Nivel



CHEF PAOLA ESPARCH FERNÁNDEZ

Chef profesional de Le Cordon Bleu Perú, especialista en servicios de alimentación colectiva y organización de operaciones gastronómicas, con amplia experiencia en Dark Kitchens y producción en gran escala bajo el sistema Cook and Chill. Su formación incluye un Master en Dirección de Food & Beverage por la Ostelea Tourism Management School (España). Destaca por capacidad de liderazgo en manejo de equipos, diseño de recetas y procesos optimizados, así como su experiencia en la implementación y gestión de cocinas de producción para modelos de negocio modernos y escalables.



CHEF LUIS ALBERTO CORANTE ZAMBRANO

Chef profesional de Le Cordon Bleu Perú, con amplia trayectoria en la industria gastronómica y experiencia en gestión de operaciones culinarias. Ha trabajado en reconocidos establecimientos gastronómicos en Perú y en el extranjero, incluyendo experiencias profesionales en Estados Unidos y Ecuador. Se ha desempeñado como jefe ejecutivo y jefe de cocina en diversos restaurantes, además de chef docente en Le Cordon Bleu. Actualmente es Chef Ejecutivo del Casino Golden Palace, donde lidera equipos culinarios y la gestión de operaciones gastronómicas. Cuenta además con un Master en Dirección de Food & Beverage por la Ostelea Tourism Management School (España) y formación complementaria en liderazgo, gestión y metodologías ágiles.



LIC. EDSON ALCÁNTARA COLCHADO

Licenciado en Administración de Turismo por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y con un Master en Dirección de Food & Beverage por la Ostelea Tourism Management School (España). Cuenta con más de 15 años de experiencia en la gestión operativa y estratégica de restaurantes, habiéndose desempeñado durante varios años como Jefe de Operaciones en la franquicia Paredos Chikken, liderando procesos de expansión, control de costos, mejora operativa y desarrollo de equipos. Actualmente se desempeña como Jefe de Operaciones en Ticketmaster Perú y como consultor y capacitador para negocios gastronómicos.

Certificación



Certificado emitido por la Escuela de Posgrado de la Universidad Le Cordon Bleu, a través del Programa de Extensión Universitaria

Beneficios exclusivos

- Clases 100% en vivo con docentes expertos del sector gastronómico y hotelero.
- Casos reales aplicados a negocios de servicios.
- Material digital descargable, clases grabadas y herramientas listas para implementar.
- Networking con profesionales, emprendedores y ejecutivos del rubro.
- Certificación de prestigio internacional.



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 inscriptos 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.

La emisión del Diploma de Especialista se realiza siempre y cuando el participante haya aprobado todos los cursos/módulos que componen el programa. La nota mínima aprobatoria es 11.

En caso opte por la modalidad de pago por cuotas, el avance de los cursos/módulos está sujeto al pago de las cuotas de la siguiente manera: 1ra cuota abre el primer módulo, 2da cuota abre el segundo módulo y 3ra cuota abre los dos últimos módulos. Se recomienda estar al día en los pagos para desarrollar de manera óptima el programa según el cronograma.