# CURSO:GESTIÓN DE DELIVERY Y TAKE AWAY DE RESTAURANTES

#### **CONTENIDOS**

**Módulo 1: El modelo delivery y take away:** Entenderemos cuál es la esencia de este negocio, el porqué de su crecimiento y las oportunidades que presentan. Sabremos dónde está su potencial real y qué movimientos se están produciendo en la industria de la restauración.

**Módulo 2: Plan de negocio 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 aún inmaduras. **Herramientas: Estudio de Viabilidad.** 

**Módulo 3: 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. **Herramientas: Cuenta Explotación y plantilla de indicadores KPI's Delivery.** 

**Módulo 4: 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. **Herramientas: Plantilla de Estudio de la oferta gastronómica y Escandallos Delivery.** 

**Módulo 5: 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.

**Módulo 6: 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.

**Módulo 7: Estrategias de ventas:** Analizaremos las diversas tendencias actuales de este negocio incipiente para poder prevenir futuros movimientos y tomar decisiones informadas. **Herramienta Plantilla Informe de ventas** 

Módulo 8: Delivery Marketing - Acciones online 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 convertirnos en local héroes de nuestro segmento usando la publicidad y la reputación online. Herramientas Delivery Canvas y Calendario de acciones Delivery y Marketing.

## **METODOLOGÍA**

El curso se realizará a través de 4 sesiones de videoconferencia en directo, realizadas a través de Zoom y usando el Campus virtual de la Fundación de Hostelería en un formato práctico, participativo y aplicado, de 4 horas de duración, impartidas por un especialista experto en la materia.

## **PROFESORADO**



ÓSCAR CARRIÓN

Con una experiencia de más de 35 años en el sector HORECA, es speaker internacional en congresos, eventos y docente universitario en gestión de empresas de hostelería, así como de protocolo y gestión turística. Su visión realista y siempre positiva del sector lo sitúa como uno de los mayores especialistas de España en gastronomía y restauración.



OSKAR GARCÍA KAMM de Food Fighters

Experto en marketing digital y gestión online de empresas de hostelería y turismo con 10 años de experiencia en el sector de la restauración. Su especialidad se centra en el asesoramiento en entornos digitales en comunicación. Además es profesor del Máster en Dirección de Restaurantes y F&B Hotelero de Gastrouni a nivel nacional.



MANEL MORILLO

Socio director de Con Gusto Consulting

Director general de conocidas cadenas del sector. Ponente habitual en congresos y eventos del canal HORECA. Experto en operaciones y gestión e innovación hostelera. Especialización en procesos de digitalización. Colaborador en blogs de prestigio y webs especializadas. Más de 30 años de experiencia en el sector de alto nivel.



ARÍSTIDES SANJUAN Consultor de Restaurantes en APS Hosteleria

Ingeniero agrícola de formación y sumiller profesional de profesión, posee un Máster en Dirección y Gestión de Restaurantes y lleva cerca de 20 años trabajando y desarrollando proyectos gastronómicos en diferentes áreas del sector HORECA. Actualmente, combina su trabajo como consultor con el de profesor y tutor de los programas formativos de Gastrouni.

### **BONIFICABLE.**

Desde la FUNDACIÓN DE HOSTELERIA DE VALENCIA gestionamos tu crédito de formación ante FUNDAE.

Coste de la formación: 265€

Bonificable: 208€.