

Diagrama visual del proceso

Diagrama de Flujo: Dark Kitchen Familiar (Estrategia de Venta Directa)



Fase 5: Planificación. Estrategias de solución
Carlos Fabian Castro Calderon G56
Asesor Virtual: MIRIAM LUZ MARTIN CASTILLO

a. Descripción general del proyecto

Nombre del Proyecto: Dark Kitchen Familiar.

Problema y Oportunidad: El proyecto surge de la necesidad de solucionar la precariedad laboral y la falta de conciliación familiar en el sector gastronómico de Cuernavaca. Actualmente, los horarios extensos de la cocina tradicional son incompatibles con la crianza activa de mi hija de 2 años. La oportunidad detectada es la creación de una "Cocina Oculta" (Dark Kitchen) doméstica que ofrezca menús saludables y caseros a vecinos y oficinistas de la zona, utilizando insumos del Mercado Adolfo López Mateos. Esto permite eliminar costos de un local físico, reducir desperdicios mediante la venta anticipada y gestionar horarios flexibles.

b. Objetivo general

Implementar un modelo de negocio de "Dark Kitchen" desde mi domicilio particular en Cuernavaca durante el año 2026, elaborando menús saludables con insumos locales y venta directa por canales digitales, para lograr ingresos superiores al salario mínimo del sector (\$8,500 MXN) y asegurar la flexibilidad horaria necesaria para ejercer una paternidad responsable.

c. Aportación del proyecto al contexto (Justificación)

¿Por qué lo quiero hacer?

- **Ámbito Familiar (Principal):** Permite integrar la vida laboral con la crianza, asegurando que mi hija tenga cuidados paternos de calidad sin sacrificar el ingreso económico del hogar.
- **Ámbito Económico Local:** Fomenta la economía circular al comprometer la compra de insumos frescos directamente a productores locales del mercado, evitando intermediarios industriales.
- **Ámbito Social/Salud:** Ofrece a la comunidad (vecinos y trabajadores) una alternativa de alimentación real y equilibrada frente a la saturación de comida rápida (chatarra) en la colonia.

d. Metas

¿Hasta dónde quiero llegar?

1. **A corto plazo:** Habilitar la cocina doméstica y cumplir con los estándares de higiene en un periodo de **45 días**.
2. **A mediano plazo:** Lograr una cartera de **20 clientes recurrentes** semanales a través de WhatsApp Business en los primeros 3 meses de operación.
3. **A largo plazo:** Estabilizar las ventas para obtener una utilidad neta libre de **\$9,000 MXN mensuales** al finalizar el primer año, superando el promedio salarial de un cocinero empleado.

Fase 5: Planificación. Estrategias de solución
Carlos Fabian Castro Calderon G56
Asesor Virtual: MIRIAM LUZ MARTIN CASTILLO

e. Cuadro de Actividades y Recursos

Actividad	Recursos Materiales	Recursos Tecnológicos	Recursos Financieros	Recursos Humanos
FASE DE INICIO: <i>Planificación</i>				
1. Investigación de mercado y costos (Ir al Mercado A. López Mateos a cotizar precios actuales).	<ul style="list-style-type: none"> • Motocicleta Vento. • Libreta de apuntes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Celular (Cámara para evidencia). • Internet para comparar precios online. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gasolina (\$50 MXN). • Saldo para datos móviles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carlos (Emprendedor).
2. Diseño del Menú Semanal (Definir los 3 platillos rentables y saludables).	<ul style="list-style-type: none"> • Recetarios propios. • Insumos de prueba (verduras, carne). 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora o App de notas. • Excel para costeo de platillos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presupuesto para pruebas de cocina (\$300 MXN). 	<ul style="list-style-type: none"> • Carlos (Cocinero). • Familia (Degustadores).
FASE DE DESARROLLO: <i>Organización</i>				
3. Acondicionamiento del espacio (Limpieza profunda y organización de la cocina).	<ul style="list-style-type: none"> • Productos de limpieza (cloro, jabón). • Tupperes y organizadores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tutoriales de Youtube sobre "Mise en place". 	<ul style="list-style-type: none"> • Compra de artículos de limpieza (\$200 MXN). 	<ul style="list-style-type: none"> • Carlos (Limpieza y orden).
4. Difusión y Marketing (Crear logo, fotos y mandar mensajes por WhatsApp).	<ul style="list-style-type: none"> • Cartulinas o fondo para fotos de comida. • Platillos muestra. 	<ul style="list-style-type: none"> • Canva (Diseño gráfico gratuito). • WhatsApp Business. • Facebook Grupos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de Internet mensual. • (Opcional) Publicidad en FB (\$100). 	<ul style="list-style-type: none"> • Carlos (Community Manager).
FASE DE CONCRECIÓN: <i>Operación</i>				
5. Compra y Producción (Comprar solo lo vendido y cocinar).	<ul style="list-style-type: none"> • Motocicleta (transporte de carga). • Estufa, gas, ollas, utensilios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Temporizador / Alarmas. • Playlist de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de trabajo para insumos (Variable según pedidos). • Pago de Gas LP. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carlos (Jefe de Cocina).
6. Empaquetado y Reparto (Armar pedidos y entregar a domicilio).	<ul style="list-style-type: none"> • Envases biodegradables. • Mochila térmica o caja para la moto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Google Maps (Ruta eficiente). • Transferencias bancarias (Apps). 	<ul style="list-style-type: none"> • Gasolina para la ruta de entrega. • Cambio (monedas/billetes). 	<ul style="list-style-type: none"> • Carlos (Repartidor)

Fase 5: Planificación. Estrategias de solución
 Carlos Fabian Castro Calderon G56
 Asesor Virtual: MIRIAM LUZ MARTIN CASTILLO

Cronograma

¿En cuánto tiempo lo puedo realizar? Tiempo estimado de lanzamiento: 2 Meses (8 Semanas).

Fases y Actividades	Mes 1 (Planificación y Organización)				Mes 2 (Difusión y Operación)			
	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4
FASE DE INICIO								
Investigación de costos en Mercado A. López Mateos	X							
Diseño de Menú y Pruebas de sabor		X	X					
FASE DE DESARROLLO								
Limpieza profunda y "Mise en place" de la cocina			X	X				
Configuración de WhatsApp Business y Diseño de Logo				X	X			
5. Lanzamiento de campaña en Grupos de Vecinos					X	X		
FASE DE CONCRECIÓN								
6. Compra de insumos (Primera venta)							X	X
7. Cocinado, Empaquetado y Reparto (Inicio operaciones)							X	X
8. Evaluación de ganancias y ajuste de precios								X

Explicación breve:

- **Mes 1:** Se dedica totalmente a la **inteligencia del negocio**. No gasto dinero en insumos grandes, solo en pruebas y en validar que los precios del mercado te dejen margen de ganancia. También preparo mi cocina doméstica.
- **Mes 2:** Es la etapa **visible**. Ya tienes el menú, ahora se busca a los clientes por WhatsApp y, en las últimas dos semanas, se ejecuta las primeras ventas reales para empezar a recuperar inversión.