

## REPORTE DE REUNIÓN DE PADRES: COMITÉ DE RECAUDACIÓN FONDOS SELECCIONES BOGOTÁ

**Fecha:** 15 de abril de 2026 | **Duración:** 60 minutos

**Objetivo:** Planificación de ventas para el II Campeonato del 17 de mayo, de la Liga Bogotana de Porrismo.

8 GRUPOS DE SELECCIONES BOGOTÁ Y SU RESPECTIVO LÍDER.

### 1. Temas Tratados

- **Definición de Productos:** Se estableció una lista de productos de alta rotación (Lechona, empanadas, combos energéticos, entre otros) buscando equilibrio entre costo, ganancia y que no se repitiera el producto. Se logró sensibilizar y "encantar" a los asistentes con la propuesta. La mayoría de los grupos de Selección Bogotá ya definieron **mínimo dos productos** para su venta.
- **Curaduría de Productos:** Se identificaron productos con alto potencial y otros que requieren revisión por su complejidad.
- **Curso de manipulación de alimentos es obligatoria para todos.** Se puede realizar en Línea con el SENA con la RED de Sofía Plus, en cursos cortos virtuales con la palabra ALIMENTOS. O puedes acceder a hacer el curso con LA SECRETARIA DE SALUD a través de las Subredes de Servicios de Salud.
- **Estrategia de Ventas Y explicación de la ubicación de las carpas:** Uso de "Títulos de Marketing Deportivo" en la señalética para aumentar el atractivo visual del stand. se explico con una presentación en fotografías y videos como queda instaladas las carpas, el sector y las posibilidades de acceso, además de los privilegios visuales del público asistente.

- **Asignación de Roles:** Cada Líder distribuirá la División de tareas para la logística (compras, preparación y atención al cliente), TENER EN CUENTA QUE PUEDEN OFRECER A UNA PERSONA QUE OPERE LOS PRODUCTOS Y QUE SEA CONFIABLE.

## 2. Acuerdos Principales

- **Unidad de Imagen:** Todo el equipo de ventas utilizará elementos que los identifiquen con la **Selección Bogotá**, pero se dará a conocer en la próxima reunión, para proyectar profesionalismo.
- **Gestión Financiera:** Se llevará un control riguroso de ingresos para la obtención directa de recursos destinados a los deportistas. Se hizo los comentarios con respecto al uso de recibos electrónicos. Pregunta que se esclarecerá próximamente.

## 3. Próximos Pasos (Tareas Pendientes)

- **Cotización Final:** Definir proveedores finales de insumos según los precios sugeridos.
- **Organizar rifa de la cabeza de la Lechona:** como promoción publicitaria.
- **Conflictos de Oferta:** Existen grupos con productos duplicados (ej. Granizados). Se requiere una conciliación para evitar la competencia interna y diversificar el menú. Entre los grupos de las Señoras **Paola y Angela** identificar quien va a vender **Granizados, helados y fruta Picada**
- **Análisis de Riesgo (Manipulación de Alimentos):** Productos de alta complejidad como **Parrillada, pizzas y hamburguesas** quedaron vacantes. Se evaluará qué equipo tiene la capacidad logística para asumirlos bajo normas de higiene estrictas, ya que la demanda de estos productos es altísima.

- **Optimización de Bebidas Calientes:** Se identificó que los termos industriales serán insuficientes para la demanda esperada. Se propone como meta **alquilar una máquina de café profesional** para garantizar volumen de venta y calidad.

#### 4. Compromisos

Para la siguiente reunión (fecha por definir), el foco será cerrar los temas de **Estrategias de Venta y Asignación de Roles**.

#### Entregables Pendientes (Administración):

1. **Plano de Ubicación:** Formato de presentación con la distribución técnica de las carpas y acomodación en el escenario.
2. **Portafolio Definitivo:** Documento oficial con el listado final de productos autorizados por cada equipo de Selección Bogotá en excell.
3. **Reporte de reunión del día de hoy 15 de abril.**
4.
  5. DOS SELECCIONES DE NEIVA
  6. DOS SELECCIONES DE JJNN (EN UNA SOLA CARPA)
  7. DOS SELECCIONES DE MEXICO (EN UNA SOLA CARPA)
  8. LAS OTRAS SELECCIONES
  9. **DOS PAPAS QUE SE QUEDE TODO EL DÍA EN EL BANCO, SE VENDERÁ LA COMIDA POR TIQUETERA**
  10. **SE REQUIERE EL PRECIO DE CADA PRODUCTO CON URGENCIA, PARA MANDAR A HACER LAS TIQUETERAS**

GRUPO	No	PRODUCTO	VALOR
1 GLORIA GONZÁLEZ JUNIOR ADVANCE	1	BEBIDAS FRIAS Y CALIENTES	
	2	SANDWICH TIPO SUBWEY	
2 PAOLA RODRÍGUEZ MEDIAN YOUTH AL GIRL	1	PINCHOS /COMBINACIONES Y COMBOS	
	2	PERROS HOT DOGS	
3. CAROL PARRA MEDIAN ALL GIRL OPEN	1	FRUTA PICADA CON TOPINGS	
4. PAOLA MORENO YOUTH INTERMEDIAN	1	GRANIZADO	
	2	HELADO	
5. LAURA NATALIA VALDERRAMA NOVICE PRIMARY	1	LECHONA /COMBO-	
	2	CABEZA DE LECHONA SE RIFA	
6. NEYLA HIP HOP ADAPTADO	1	AREPAS RELLENAS /VARIEDAD	
	2	OBLEAS/ VARIEDAD	
7. ANGELA GÓMEZ YOUTH HIP HOP	1	GRANIZADOS ENERGÉTICOS Y REFRESCANTES	
		OTRO PRODUCTO POR DEFINIR	
8. GLORIA RODRÍGUEZ ADVANCE COED OPEN	1	EMPANADAS	

Atentamente

Administración

Angela Camargo Amado

Vocal

LIGA BOGOTANA DE PORRISMO