

# ***Reto 21 Días Detox VitalFitnesssteam***

## ***"Reset, energía y hábitos saludables"***

👉 Después del verano queremos:

- Perder kilos
- Desinflamarnos
- Volver con energía
- Recuperar rutinas

### **2. El Reto 21 días Detox**

Programa para:

- ✓ Reiniciar hábitos
- ✓ Reducir inflamación
- ✓ Retomar rutinas saludables
- ✓ Ganar energía

### **3. Qué incluye con la compra del kit detox**

- Reto gratis 21 días
- Rutinas fit + recetas
- Acompañamiento y comunidad

💡 vamos a recoger testimonios que nos va a dar \_

Más valor → más confianza → más cierres

### **4. Por qué engancha a nuevas clientas**

- Tiene fecha de inicio → genera urgencia
- Posiciona a distribuidoras como referentes
- Contenido de calidad que atrae
- Se lanza en redes → más alcance

### **5. La Masterclass de inicio (Lunes 29)**

- Para socias y clientas
- Explicamos cómo funciona el reto
- Genera unión y compromiso
- Objetivo: dar valor, atraer clientes, embudo de ventas

### **6. Beneficios del Reto**

- ◆ Desinflama: menos hinchazón, vientre plano
- ◆ Menos antojos y ansiedad → libertad mental
- ◆ Controla picos de insulina → ideal para hambre emocional
- ◆ Activa metabolismo lento → vuelve a quemar grasa real

- ◆ No requiere ayuno ni conteo obsesivo de calorías
- ◆ Estrategia sostenible y fitness

**“Cada clienta entra en un viaje de 21 días, pero lo que gana es mucho más: confianza, resultados visibles, motivación y comunidad. Y para nosotras, más cierres y más fidelidad.”**

## **Estrategia en redes para el Reto 21 Días Detox**

### **1. Historias diarias (Instagram/Facebook/WhatsApp Status)**

- Tocar *excusas típicas*: “No tengo tiempo”, “Ya probé de todo”, “Me da pereza empezar”, y responder con energía.
- Usar preguntas interactivas: encuestas (“¿Quieres resetearte este octubre?”), quizzes (“¿Qué hábito quieres recuperar?”).
- Recordar fecha de inicio → genera urgencia.

### **2. Testimonios y prueba social**

- Antes/después (reales y sutiles, sin prometer milagros).
- Vídeos cortos de clientas contando cómo se sienten menos hinchadas, con más energía, menos ansiedad.
- Frases tipo: *“Me siento más ligera, con energía y sin obsesionarme con calorías”*.

### **3. Mensajes directos (prospectos y semillas)**

👉 *“Hola [nombre], tenemos un reto exclusivo de 21 días detox + fitness, con acompañamiento y masterclass. ¿Quieres info para reservar tu plaza?”*

### **4. Ofrecerlo como regalo con producto**

- Cada distribuidora explica que el reto se da GRATIS con la compra del té y suplementos.
- Importante: resaltar el valor añadido (manual, recetas, comunidad, masterclass).

### **5. Provocar resultados en redes**

- Directos semanales: tips de nutrición, testimonios en vivo.
- Reels / TikToks: frases cortas y visuales, recetas rápidas con el té, rutinas fitness fáciles.
- WhatsApp: grupos de clientas → enviar recordatorios, motivación, recetas, testimonios.

### **6. Listas y círculos cercanos**

- Contactar directamente con:
  - ◆ Antiguas clientas (que ya confiaron antes)

- ◆ Conocidos que dijeron “no” en el pasado
- ◆ Grupos de amigas o familiares → usar tono cercano y natural.

## 7. Calendario sugerido (previo al 29)

- Cada día: historias con excusas/preguntas + recordatorio de la fecha.
- 3 veces en semana: reels o tiktoks de tips/detox.
- 1 vez por semana: directo con algún testimonio o tip práctico.
- Mensajes privados: mínimo 5-10 diarios por distribuidora a semillas o conocidas.

## Acciones de esta semana (previas a la masterclass del 29)

### ◆ Lunes – Martes

- Publicar historias con encuestas y preguntas sobre reset de octubre  
Ej. *“¿Te gustaría perder hinchazón y volver a tu rutina con energía?”*
- Primer reel: *“¿Por qué un reto 21 días después del verano?”* (explicación corta).
- Empezar a mandar mensajes privados a contactos potenciales: semillas, ex-clientas, amigas.

### ◆ Miércoles – Jueves

- Compartir testimonios de clientas (o simulaciones con frases reales: *“Me siento menos hinchada, más ligera”*).
- Historias con cuenta atrás para el día 29.
- Reel con tip rápido: receta detox con el té o mini rutina fitness.
- Recordatorio en grupos de WhatsApp.

### ◆ Viernes – Sábado

- Directo o mini-vídeo: explicar en 2 minutos qué es el reto y qué se recibe gratis con el producto.
- Historias con el mensaje: *“Últimos días para entrar al reto del lunes 29. Escíbeme ‘info’ y te cuento”*.
- Mensajes privados a contactos calientes (los que ya mostraron interés).

### ◆ Domingo

- Reel o historia motivadora: *“Mañana empezamos el reto juntas. ¿Lista para resetear octubre?”*.
- Mensaje en grupos de WhatsApp con link/recordatorio de la masterclass.
- Preparar material y diapositivas para la sesión.

## Texto duplicable para redes y WhatsApp

“ Este lunes 29 empieza nuestro Reto 21 días Vitalfitness detox

- Reinicia tus hábitos
- Recupera energía
- Reduce inflamación

- Retoma tu rutina saludable

Incluye: recetas, rutinas fitness, acompañamiento, comunidad y una masterclass de inicio.

👉 Exclusivo para clientas que tengan su té detox.

¿Quieres tu plaza en el reto? Escríbeme INFO y te paso los detalles.

## **Estrategia para el primer grupo del reto ( CLIENTES )**

### **1. Llenar el grupo con nosotras**

- Que todas las distribuidoras y parte del equipo entren al grupo como “participantes activas”.
- Moverlo desde dentro: publicar avances, fotos de las recetas, frases de motivación, experiencias.
- Así, cuando entren clientas nuevas, verán un ambiente vivo y dinámico, no un grupo en silencio.

### **2. Hacer nosotr@s el reto**

- Nos da testimonios reales (“en la primera semana ya me noto menos hinchada”).
- Permite mostrar ejemplo de compromiso → “si nosotras lo hacemos, ellas también pueden”.
- Crea material para reels, stories y futuros lanzamientos.

### **3. Generar prueba social desde el día 1**

- Compartir resultados intermedios:
  - 👉 “He dormido mejor”
  - 👉 “Tengo menos ansiedad con la comida”
  - 👉 “Me siento más ligera”
- Fotos de platos, rutinas, o pantallazos de mensajes de grupo (con permiso).

### **4. Duplicación fácil**

- El primer grupo será la “maqueta” del resto de retos:
  - ◆ Se recopilan testimonios, fotos y vídeos.
  - ◆ Se crea un banco de contenidos para próximas campañas.
  - ◆ Se demuestra que funciona y se vuelve más fácil de vender.

**“Chic@s, este primer reto lo vamos a llenar nosotras, porque necesitamos movimiento desde dentro. Así las nuevas clientas ven una comunidad real, con resultados y testimonios. Y además nosotras mismas tendremos material para que el segundo reto se venda solo.”**