**Planeación Mensual de Comunicación Noviembre**

**Formato:** Lunes a Viernes | 4 Semanas  
**Periodo:** 3 al 28 de noviembre de 2025

**Objetivo general del mes**

Motivar y fortalecer la mentalidad comercial de los agentes, impulsando el cierre de metas anuales con enfoque en ahorro, fidelización de clientes y planificación financiera. Consolidar el sentido de orgullo, propósito y visión del agente como profesional del futuro.

**Línea creativa sugerida**

* Estética institucional Rino Risk + toque humano y moderno
* Lenguaje: inspirador, formativo y directo al agente
* Formatos: carruseles, reels, audios, plantillas editables y trivias
* Canales: Grupos de WhatsApp, Rino App y redes internas
* Objetivo: mantener ritmo, energía y enfoque comercial cada semana

**Distribución temática por día**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Día | Enfoque | Tipo de contenido |
| Lunes | Activación y mentalidad del agente | Frases, retos, videos motivacionales |
| Martes | Circulares comerciales y campañas | Bonos, promociones, comunicados |
| Miércoles | Tips de prospección y seguimiento | Scripts, herramientas, consejos rápidos |
| Jueves | Producto + habilidades comerciales | Casos reales, ejemplos, recursos visuales |
| Viernes | Cierre y conexión de comunidad | Reconocimientos, trivias, dinámicas, audios |

**SEMANA 1 (3 – 7 de noviembre)**

**Tema:** Mentalidad de cierre y disciplina financiera

|  |  |
| --- | --- |
| Día | Contenido |
| Lunes 3 | **Frase + reto semanal:** “El éxito del cierre no está en diciembre, empieza en tu actitud de noviembre.”  *Reto:* Agenda 3 revisiones de pólizas pendientes esta semana. |
| Martes 4 | **Circular comercial:** Bonos y campañas vigentes de AXA + beneficios por venta de Vida y GMM. |
| Miércoles 5 | **Tip:** Cómo motivarte para el cierre: usa la regla “5×5” → 5 llamadas diarias, 5 seguimientos activos. |
| Jueves 6 | **Contenido de producto:** Carrusel “Por qué noviembre es el mes ideal para hablar de ahorro y renovación.” |
| Viernes 7 | **Dinámica:** Trivia en grupo: *¿Qué tipo de agente eres?* (Cazador, Estratega o Inspirador). |

**SEMANA 2 (10 – 14 de noviembre)**

**Tema:** Mes del Ahorro / Buen Fin AXA

|  |  |
| --- | --- |
| Día | Contenido |
| Lunes 10 | **Frase + reto:** “El agente exitoso no vende seguros, crea planes de libertad financiera.”  *Reto:* Contacta a 5 clientes para ofrecerles planes de ahorro. |
| Martes 11 | **Circular comercial:** Lanzamiento oficial del **BUEN FIN AXA**. Incluye códigos, vigencia y beneficios por ramo. |
| Miércoles 12 | **Tip de prospección:** Cómo aprovechar el Buen Fin para reactivar contactos dormidos.  Ejemplo de mensaje: “¿Ya pensaste en invertir tus descuentos en proteger tu futuro?” |
| Jueves 13 | **Carrusel:** “El ahorro es el nuevo lujo: cómo vender valor, no precio.” |
| Viernes 14 | **Audio motivacional:** “Haz del ahorro tu superpoder: conviértete en el asesor que cambia destinos.” |

**SEMANA 3 (17 – 21 de noviembre)**

**Tema:** Orgullo de ser agente / Día del Agente de Seguros (18 nov)

|  |  |
| --- | --- |
| Día | Contenido |
| Lunes 17 | **Post tipo reflexión:** “Cada cliente protegido es una historia de impacto.”  Preámbulo al Día del Agente. |
| Martes 18 | **Día del Agente de Seguros**  Video institucional: homenaje y agradecimiento.  Frase: “Gracias por transformar riesgos en oportunidades.” |
| Miércoles 19 | **Tip:** Cómo usar tu historia personal como herramienta de venta.  “Tu testimonio inspira más que cualquier folleto.” |
| Jueves 20 | **Carrusel:** “El agente del futuro: cómo digitalizar tu cartera sin perder cercanía.” |
| Viernes 21 | **Reconocimiento semanal:** Publica top 3 agentes destacados.  *Mini reto:* Agenda 3 citas nuevas con referidos. |

**SEMANA 4 (24 – 28 de noviembre)**

**Tema:** Cierre con gratitud y visión 2026

|  |  |
| --- | --- |
| Día | Contenido |
| Lunes 24 | **Frase + reto:** “Agradece lo que lograste y planea lo que viene.”  *Reto:* Crea tu lista de clientes a contactar en diciembre. |
| Martes 25 | **Circular comercial:** Fechas límite de emisión, validación y carga de primas. |
| Miércoles 26 | **Tip:** Cómo aprovechar diciembre para sembrar referidos.  “La mejor prospección se hace cuando todos bajan el ritmo.” |
| Jueves 27 | **Plantilla editable:** “El mejor regalo de fin de año: dejar a tus clientes protegidos.” (Diseño para WhatsApp con logo Rino). |
| Viernes 28 | **Cierre del mes:** Audio motivacional “Cierra con visión, inicia 2026 con propósito.”  CTA: comparte tu meta anual en el grupo. |

**Líneas emocionales del mes**

1. **Semana 1:** Enfoque y constancia → disciplina del agente.
2. **Semana 2:** Cultura del ahorro → conversación comercial estratégica.
3. **Semana 3:** Orgullo y pertenencia → identidad profesional.
4. **Semana 4:** Gratitud y visión → mentalidad de crecimiento.