



 Dr. Miguel Aceves

PLAYBOOK DE MARCA

Análisis Estratégico del Brief

El principal desafío del Dr. Miguel Aceves es capitalizar su formación de élite en España para posicionarse como el referente de Alta Especialidad en hígado y vías biliares en la zona de Providencia. La marca debe proyectar un "Lujo Silencioso" médico: una sobriedad técnica que justifique la exclusividad de sus procedimientos complejos, sin alienar al paciente de cirugía general que busca seguridad y calidez.

IDENTIDAD DE MARCA

El Referente en **Cirugía de Alta Complejidad** y **Trato Humano**.

VALORES CLAVE

- Maestría
- Vanguardia
- Prestigio
- Humanismo

AUDIENCIA META

Individuos de alto nivel adquisitivo que validan su seguridad en el respaldo institucional, pero se sienten vulnerables ante la frialdad de los sistemas masivos.

PROPUESTA DE VALOR

Resolución avanzada de patologías de hígado y vías biliares bajo **estándares internacionales**, con tecnología de **vanguardia** y trato **humano**, cálido y **exclusivo**.

ARQUETIPO DE MARCA

El Sabio Cuidador



Bajo una lógica de rigor técnico, buscan un vínculo humano directo que les devuelva identidad y calma frente a la incertidumbre de una cirugía crítica.

Arquetipo: El Sabio Cuidador

Este arquetipo híbrido nace de la necesidad de equilibrar la autoridad intelectual con el soporte emocional. Representa a aquel que posee un conocimiento profundo y especializado, pero cuya motivación principal no es la ostentación del saber, sino la protección y el bienestar de quienes lo rodean. Se elige este perfil para neutralizar la frialdad del experto y la vulnerabilidad del servicio, construyendo un territorio de marca basado en la confianza técnica y la calidez humana

AUTORIDAD INTELECTUAL

Genera certidumbre a través del rigor, la especialización y el dominio absoluto de la materia.

PROPÓSITO DE CUSTODIA

El conocimiento como herramienta de servicio y protección, nunca como un fin ególatra.

CLARIDAD Y GUÍA

Capacidad de simplificar lo complejo para devolverle al otro el sentido de control y paz.

INTEGRIDAD ÉTICA

Excelencia y disciplina constante donde el bienestar del individuo es el eje central.



Big Ideal

Miguel Aceves cree que el mundo sería mejor si todas las personas preservaran su identidad y su valor frente a la vulnerabilidad de la enfermedad, sintiéndose siempre reconocidas, dignas y protegidas.

Circulo de Oro

What

Cirugía avanzada y subespecializada en hígado, páncreas y vías biliares.

How

Mediante una maestría quirúrgica de estándar internacional que prioriza la seguridad y el vínculo directo con el paciente.

Why

Porque ante la fragilidad de la vida, la única respuesta digna es la excelencia técnica absoluta puesta al servicio de la integridad humana.



Carlos

El Buscador de Certezas

Perfil y educación

Carlos es un empresario o directivo de alto nivel, típicamente entre 50 y 65 años, residente de zonas premium (Providencia/Puerta de Hierro). Su estatus y responsabilidad le exigen decisiones precisas, no solo en los negocios sino también en su salud.

Es un investigador autodidacta; no se conforma con el primer diagnóstico ni con el marketing superficial. Busca la ciencia y los datos detrás de cada técnica y valora la maestría técnica por encima de todo.

Motivaciones y Objetivos

Su principal motor es la garantía de resultados clínicos óptimos para asegurar la continuidad de su vida y sus responsabilidades. Ve la cirugía como una "intervención estratégica" para eliminar un problema sin comprometer su rendimiento futuro.

- **Continuidad de Liderazgo:** Su prioridad es resolver el diagnóstico técnico para volver a su posición de mando sin secuelas. Busca intervenciones que minimicen el riesgo y aseguren su rendimiento futuro.
- **Certeza Técnica:** Quiere depositar su confianza solo en la máxima autoridad quirúrgica y en la tecnología avanzada que garantice el "cero error".
- **Eficiencia del Proceso:** Valora su tiempo por encima del costo. Espera un flujo médico eficiente y transparente que no interrumpa excesivamente sus compromisos.
- **Estatus y Exclusividad:** Su identidad como líder le exige un trato digno y exclusivo. No tolera la burocracia hospitalaria y busca un vínculo directo y privado con el especialista.



Características Psicológicas

Es racional, autoritario en sus decisiones y profundamente escéptico ante la mediocridad.

- **Escepticismo Basado en Resultados:** Cree en estadísticas de éxito, años de experiencia y tecnología de vanguardia.
- **Necesidad de Control Intelectual:** Para él, entender el procedimiento es recuperar el control sobre su situación. No quiere que el médico "decida por él", quiere decidir con el experto.
- **Valoración de la Maestría:** Respeta profundamente la jerarquía del conocimiento. Para Carlos, el tiempo del especialista es oro porque su propio tiempo también lo es.

Retos y Obstáculos (Dolores)

Su mayor frustración es la ineficiencia y la opacidad del sistema médico tradicional.

- **Burocracia y Espera:** Le irrita que el sistema hospitalario sea lento o que lo hagan esperar en una sala común. Siente que su tiempo es ignorado.
- **Falta de Transparencia:** Le molesta que le oculten información o que le hablen con rodeos. Prefiere la verdad cruda para poder planear su vida y sus negocios.
- **La Sensación de "Línea de Producción":** No le gusta sentir que su caso es uno más del montón. No por "falta de amor", sino porque sabe que en los procesos masivos es donde ocurren los errores.

Actitud ante la Compra y Canales

Es un decisor de alto nivel que valida la reputación digital con la recomendación de su círculo de influencia.

- **Validación de Credenciales:** Revisa de dónde viene el doctor, qué hospitales lo respaldan y qué tecnología maneja. Busca "marcas" de confianza (universidades, certificaciones internacionales).
- **Referencia de Pares:** Su decisión final suele venir de un "fíjate que a mi socio lo operó tal y quedó perfecto". Valora la reputación boca a boca en su nivel socioeconómico.

Habilidades y Conocimientos

- **Cultura Médica Básica:** Ha leído lo suficiente para entender su problema y no dejarse "vender" cualquier cosa.
- **Manejo de Seguros:** Entiende perfectamente cómo funcionan las coberturas premium y espera que el consultorio sepa gestionar la parte administrativa sin que él tenga que intervenir.

Martha

La Decisora de Confianza

Perfil y educación

Mujer de entre 55 y 70 años, pilar de su familia y activa en su círculo social (NSE A/B). Es una persona culta y con acceso a los mejores servicios, pero su educación no es solo académica, sino basada en la experiencia: ha visto a familiares pasar por procesos médicos fríos y deficientes, lo que la ha vuelto selectiva.

No busca "al que más sabe" solo por el título, sino al que sabe tratar a las personas.

Motivaciones y Objetivos

Su motor principal es recuperar su calidad de vida y su tranquilidad sin pasar por el trauma de la despersonalización hospitalaria.

- **Paz Mental y Familiar:** Su mayor objetivo es resolver el problema de salud para seguir presente en su rol familiar. Valora que el proceso no sea un caos de estrés para ella ni para sus hijos/esposo.
- **Vínculo de Confianza:** Necesita sentir una conexión real con el médico. Si no percibe que el doctor se interesa genuinamente en su caso, no se opera con él, sin importar cuántos diplomas tenga.
- **Acompañamiento Continuo:** Busca saber que el cirujano que la recibe en el consultorio es el mismo que estará en el quirófano y el mismo que la visitará en la habitación.
- **Seguridad y Dignidad:** Para ella, sentirse segura no es solo saber que el equipo médico es de punta, sino sentir que su dignidad y sus miedos son respetados durante todo el proceso.



Características Psicológicas

Es una persona intuitiva que prioriza la confianza y la calidez en el trato profesional.

- **Intuición para la Autenticidad:** Detecta rápidamente si un médico tiene un interés genuino en ayudarla o si solo es un técnico con prisa.
- **Enfoque en el Bienestar:** No solo le interesa que la operen bien, le interesa cómo se va a sentir durante el proceso y si podrá retomar su vida familiar sin miedos.
- **Prudencia:** Es cautelosa. No se deja deslumbrar por la tecnología si siente que la atención humana es deficiente.

Retos y Obstáculos (Dolores)

Lo que más le incomoda es la frialdad del sistema hospitalario masivo.

- **La Fragmentación del Cuidado:** Le molesta que el doctor delegue todo en asistentes o residentes y ella pierda el contacto directo con "su cirujano".
- **La Indiferencia en la Consulta:** Sentir que sus dudas (por pequeñas que sean) no son importantes para el especialista o que le hablan con tecnicismos que no entiende.
- **El Estrés del Entorno:** Le angustia la idea de ser un número en una lista de espera; busca un entorno que le devuelva la calma, no que le aumente la ansiedad.

Actitud ante la Compra y Canales

Su decisión se basa en el equilibrio entre la recomendación y la "vibra" de la primera consulta.

- **El Peso de la Recomendación:** Su círculo social es clave. Si una amiga o un familiar le dice que "se sintió cuidada", esa referencia vale más que cualquier anuncio.
- **Validación de la Empatía:** Decide en el momento en que siente que el médico la escuchó sin prisa y validó sus preocupaciones como persona.

Habilidades y Conocimientos

- **Inteligencia Emocional:** Sabe leer a la gente y valora la transparencia y la honestidad por encima de la arrogancia académica.
- **Experiencia en Cuidados:** Probablemente ha sido la encargada de cuidar a otros (hijos, padres) y sabe perfectamente qué hace la diferencia entre una buena y una mala experiencia de recuperación.
- **Consumo de Salud Consciente:** Sabe que tiene opciones y no tiene miedo de buscar una segunda opinión si no se siente cómoda con el trato recibido.

Resumen de Análisis Global

Se analizaron 40 perfiles de élite en México, España, Estados Unidos y LATAM. El objetivo fue entender qué están haciendo los mejores del mundo y dónde está el espacio vacío (el "gap") que Miguel puede dominar en Guadalajara.

El Panorama por Regiones

- **México (El Anclaje Institucional):** La mayoría basa su prestigio en el hospital donde operan (ABC, Médica Sur, Ángeles). La comunicación es formal pero gélida y "de agencia".
- **USA (La Narrativa del 'Top Doctor'):** El foco es el volumen de cirugías y el uso del Robot Da Vinci. Es una comunicación de "poca gente hace lo que yo hago".
- **España (La Autoridad Académica):** El modelo que Miguel trae en su ADN. Una comunicación limpia, de "guante blanco", donde el cirujano es un visionario y educador.

Hallazgos Clave

- **La Dualidad de Audiencia:** Los especialistas más exitosos separan el contenido de "vesícula" (paciente general) del de "páncreas/robótica" (referente médico). Para el paciente de vesícula, Miguel es un especialista en hígado que también hace vesículas, lo que da un plus de seguridad.
- **El "Mar de Azules":** Casi todos los cirujanos usan azul cian y fotos de stock. Para ser premium, nos alejaremos de ese ruido visual hacia una estética de "Quiet Luxury".
- **La Oportunidad:** Miguel puede romper la frialdad institucional con la sofisticación europea y el trato cercano que el paciente local valora por encima de todo.

Objetivos de la Nueva Identidad

1. Coherencia

El objetivo es que exista una simetría absoluta entre la complejidad de las cirugías y su representación visual. Si se opera con estándares internacionales, la papelería y materiales deben proyectar esa misma precisión.

2. La Entrega Premium en lo Tangible

Se diseñarán herramientas físicas que actúan como un testimonio de cuidado. Estos materiales son los puntos de contacto que refuerzan la seguridad del paciente y la profesionalidad del doctor fuera del hospital.

3. Cimientos para una Futura Institución

Se construirá una arquitectura de marca con visión de largo plazo. Esta identidad no solo representa a "Miguel el cirujano", sino que establece los códigos visuales y de valores para una futura clínica o centro de especialidad.

4. Diferenciación por Excelencia

En el "mar de azules" y logos de estetoscopios genéricos, el simple hecho de tener una identidad cuidada lo separa del resto. Es coherencia pura: excelencia en el quirófano, excelencia en su identidad como marca.

Propuesta de Tono y Estilo de Comunicación

I. Tono de Comunicación: El Mentor Experto y Humano

El tono de Miguel Aceves debe ser la antítesis de la frialdad quirúrgica y la despersonalización hospitalaria. Debe reflejar un equilibrio entre el Sabio (autoridad académica y técnica) y el Cuidador (protección de la dignidad del paciente).

II. Estilo de Lenguaje y Reglas de Contenido

El estilo siempre debe ser la traducción de la complejidad quirúrgica hacia la certeza humana.

Ejes de Contenido:

- **Prioridad Humana:** Nombrar el bienestar y la identidad antes que el procedimiento técnico (ej. "Recupera tu ritmo" en lugar de "Postoperatorio").
- **Claridad de Autoridad:** Traducir la alta especialidad en certezas comprensibles que devuelvan el control al paciente.
- **Protocolo de Excelencia:** Reflejar precisión y orden en cada palabra, emulando el rigor del quirófano.

Tono/Atributo	Definición Clave	Objetivo de Comunicación
Sofisticado y Sereno	Lenguaje impecable que proyecta calma y dominio técnico. Sin tecnicismos innecesarios.	Eliminar la incertidumbre. Que el paciente sienta que el caos ha terminado.
Especializado y Cercano	Explica lo complejo mediante metáforas humanas. Habla de soluciones, no de problemas.	Devolver el control. Pasar del miedo al entendimiento de su proceso.
Digno y Exclusivo	Utiliza términos que anteponen la persona al diagnóstico: "su trayectoria", "su ritmo de vida". Habla desde la realidad del individuo.	Reforzar la Identidad. Que el paciente se sienta reconocido en su valor y respetado en su posición personal fuera de la enfermedad.

Storytelling de la marca

1. El Personaje (El Héroe)

Pacientes de alto perfil que valoran su salud como su activo más valioso y exigen un trato acorde a su posición personal.

2. Tiene un Problema

- Externo: Un diagnóstico quirúrgico complejo en órganos vitales (hígado o páncreas).
- Interno: La vulnerabilidad de perder el control de su vida y ser reducido a un simple "caso clínico".
- Filosófico: Nadie debería ver comprometida su dignidad ni su identidad por el rigor de un proceso médico.

3. Conoce a un Guía (Miguel Aceves)

- Empatía: Reconoce que la trayectoria del paciente es tan importante como su diagnóstico.
- Autoridad: Especialista en Cirugía HPB con formación internacional en Barcelona. Experto en técnicas de mínima invasión para casos de alta dificultad.

Storytelling de la marca

4. Que le da un Plan

Un protocolo de atención de alta consideración:

1. **Validación del Contexto:** Entender las prioridades y el ritmo de vida del paciente para diseñar el camino quirúrgico.
2. **Precisión Quirúrgica:** Aplicación de técnicas avanzadas de mínima invasión para una recuperación acelerada.
3. **Protección de la Integridad:** Acompañamiento especializado que asegura el respeto a la privacidad y la persona.

5. Y lo llama a la Acción

- Directa: Agendar una consulta de alta especialidad.
- Transicional: Solicitar una segunda opinión para casos de alta complejidad.

6. Para evitar el Fracaso

Evita la frialdad de la medicina masiva, las recuperaciones prolongadas que detienen la vida profesional y la sensación de ser un número más en el sistema hospitalario.

7. Y lograr el Éxito

Resolver el problema de salud preservando la integridad. Volver a sus roles de liderazgo y familia sintiéndose visto, respetado y totalmente recuperado.

Ejemplo: Pitch

Carlos/Martha, ya analicé tus estudios. Estamos ante una lesión en el páncreas que requiere una intervención técnica muy precisa.

Entiendo perfectamente que tus responsabilidades y tu operación no se detienen. Mi prioridad es que el proceso interfiera lo mínimo posible con tu ritmo de vida.

Mi propuesta es realizar un abordaje de mínima invasión, siguiendo el estándar internacional que manejamos en Barcelona para estos casos complejos. El objetivo es que el trauma sea mínimo para que tu recuperación sea mucho más ágil.

¿Qué te parece si coordinamos la fecha para que la cirugía se adapte a tu agenda?

Ejemplo: Post

Visual:

Una imagen de Miguel conversando con alguien (fuera de foco), donde se note una escucha activa.

Caption:

Un diagnóstico complejo suele imponer una pausa que nadie pidió. De pronto, parece que tu trayectoria y tus planes quedan suspendidos.

En mi práctica, entiendo que una cirugía de hígado o páncreas no es un evento aislado; es un paso necesario para que recuperes tu autonomía. Mi trabajo es aplicar el mayor rigor técnico, bajo los estándares de mínima invasión, para que esa pausa sea lo más breve posible.

Porque lo importante no es solo lo que sucede dentro del quirófano, sino que tú puedas volver cuanto antes a lo que realmente te define.

Ejemplo: Video

Visual:

Miguel caminando por un espacio abierto o su consultorio, hablando con seguridad pero con una calma que transmita paz. No hay instrumental médico a la vista.

Speech:

Cuando recibes una noticia compleja sobre tu salud, lo primero que sientes es que pierdes el control de tu tiempo y de tu ritmo de vida.

Mi prioridad como cirujano es devolvértelo.

No se trata solo de ejecutar una técnica de alta precisión o de seguir un estándar internacional; se trata de que la intervención sea solo un paréntesis. Utilizamos abordajes de mínima invasión precisamente para eso: para proteger tu integridad y asegurar que el impacto en tu día a día sea el mínimo.

Al final, mi objetivo es que resuelvas este bache de salud y regreses a tus prioridades siendo el mismo de siempre.

Marca Dr. Miguel Aceves

¿La pieza habla de un órgano o de una vida?

- Mal: "Cómo cuidar tu páncreas".
- Bien: "Cómo proteger tu ritmo de vida frente a un diagnóstico complejo".

¿Aparece el paciente como una persona con responsabilidades?

Si el texto ignora que el paciente tiene una carrera, una empresa o una familia que lo espera, hay que reescribirlo.

¿Menciono la formación académica como un trofeo o como una garantía?

- Mal: "Miguel Aceves: Especialista formado en Barcelona".
- Bien: "Para que el proceso sea lo más ágil posible para ti, aplicamos el estándar de rigor de Barcelona".

¿El tono es sereno y sofisticado?

Si hay demasiados signos de exclamación, música tendenciosa o colores chillones, no es acorde a la marca. Debe sentirse calma y control.

¿Hablo de "integridad" o solo de "salud"?

Salud es no estar enfermo; Integridad es seguir siendo tú mismo a pesar de la operación. La pieza debe apuntar a lo segundo.

Checklist:

Marca Dr. Miguel Aceves

Revisa si la pieza incluye (de forma natural) al menos dos de estos conceptos:

- ☐ Trayectoria / Contexto (Reconoce quién es el paciente).
- ☐ Mínima interferencia (Reconoce que el paciente tiene prisa por volver a su vida).
- ☐ Estándar Internacional (Valida la seguridad técnica).
- ☐ Autonomía / Integridad (El objetivo final del proceso).

Logotipo Primario



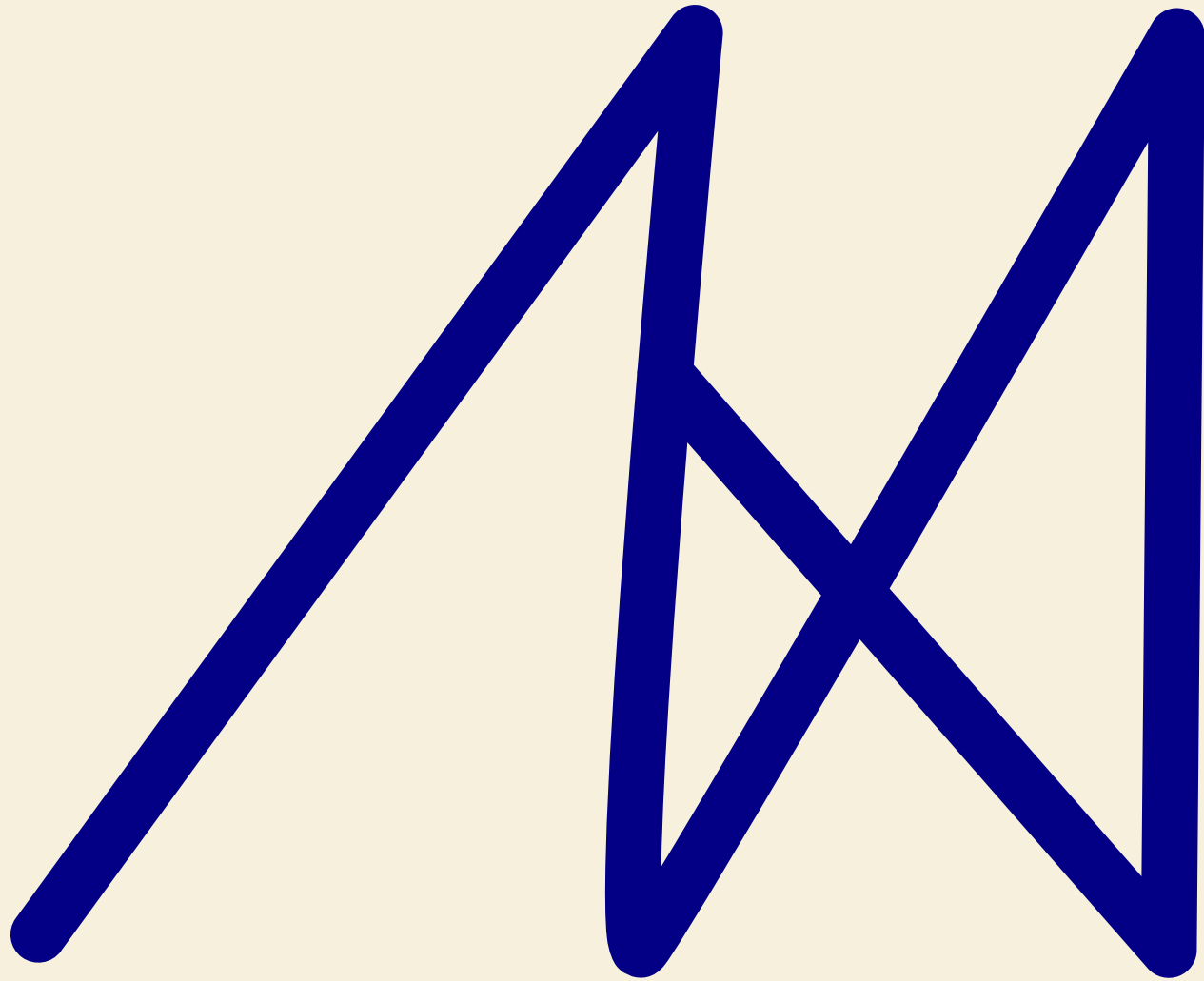
El logo primario es el logo principal para representar tu marca, los demás se derivan de este.

Logotipo Secundario



El logo secundario se utilizará en espacios horizontales donde el logo primario no se vea bien o grande.

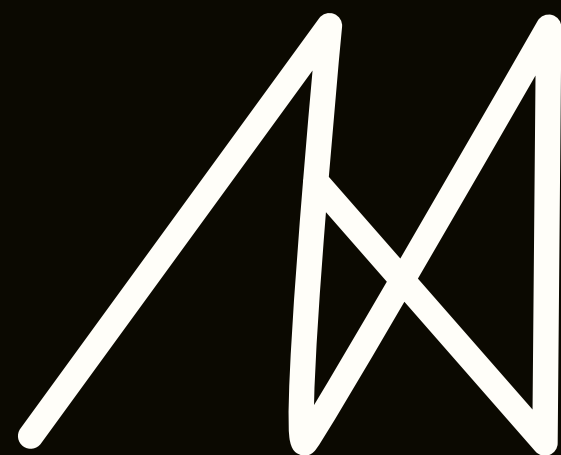
Isotipo

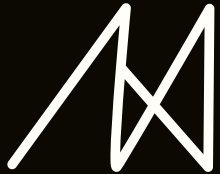


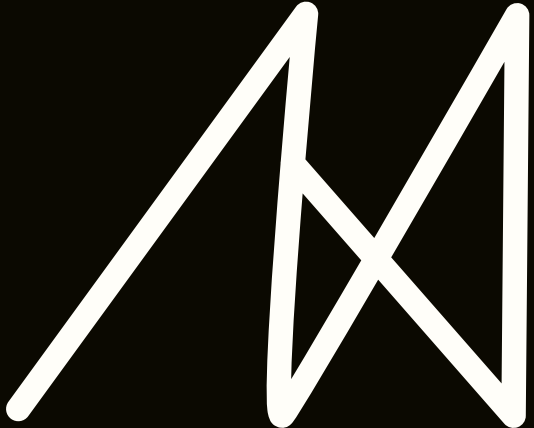
El isotipo actúa como apoyo visual de la marca, se usa de forma independiente en iconos, sellos, gráficos decorativos y otros materiales gráficos.

Logotipo

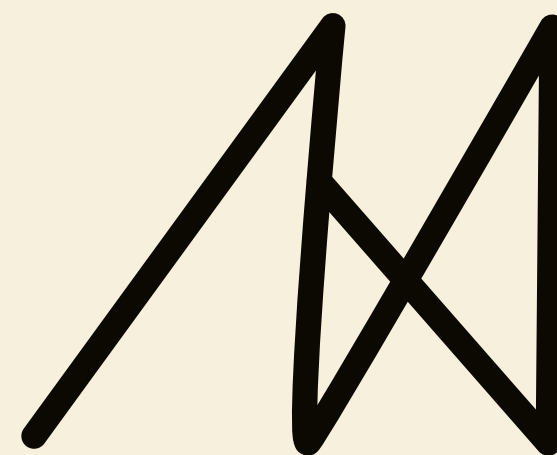
Versión Blanco

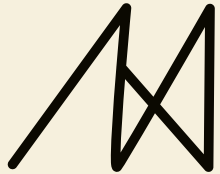


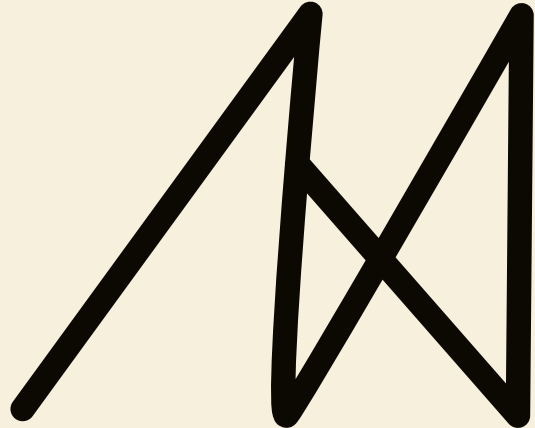
 Dr. Miguel Aceves

 Dr.
Miguel
Aceves

Versión Negro



 Dr. Miguel Aceves

 Dr.
Miguel
Aceves

Tipografía

Títulos

Quark Ultragruesa

AaBbCcDdEeFfGgHhIiJjKkLl
MmNnOoPpQqRrSsTtUuVv
WwXxYyZz

Aa

Subtítulos

Now Media

AaBbCcDdEeFfGgHhIi
JjKkLlMmNnOoPpQqRr
SsTtUuVvWwXxYyZz

Aa

Cuerpo

Now Normal

AaBbCcDdEeFfGgHhIi
JjKkLlMmNnOoPpQqRr
SsTtUuVvWwXxYyZz

Aa

Colores

#030085 C100 M100 Y11 K13	#f6f0dd C2 M4 Y13 K0
#51630a C65 M41 Y100 K30	#70440b C39 M67 Y100 K39
#0b0901 C70 M60 Y70 K85	#fffef9 C0 M0 Y5 K0
#13efc8 C70 M0 Y50 K0	#d65c04 C11 M76 Y100 K5

Primarios

Secundarios

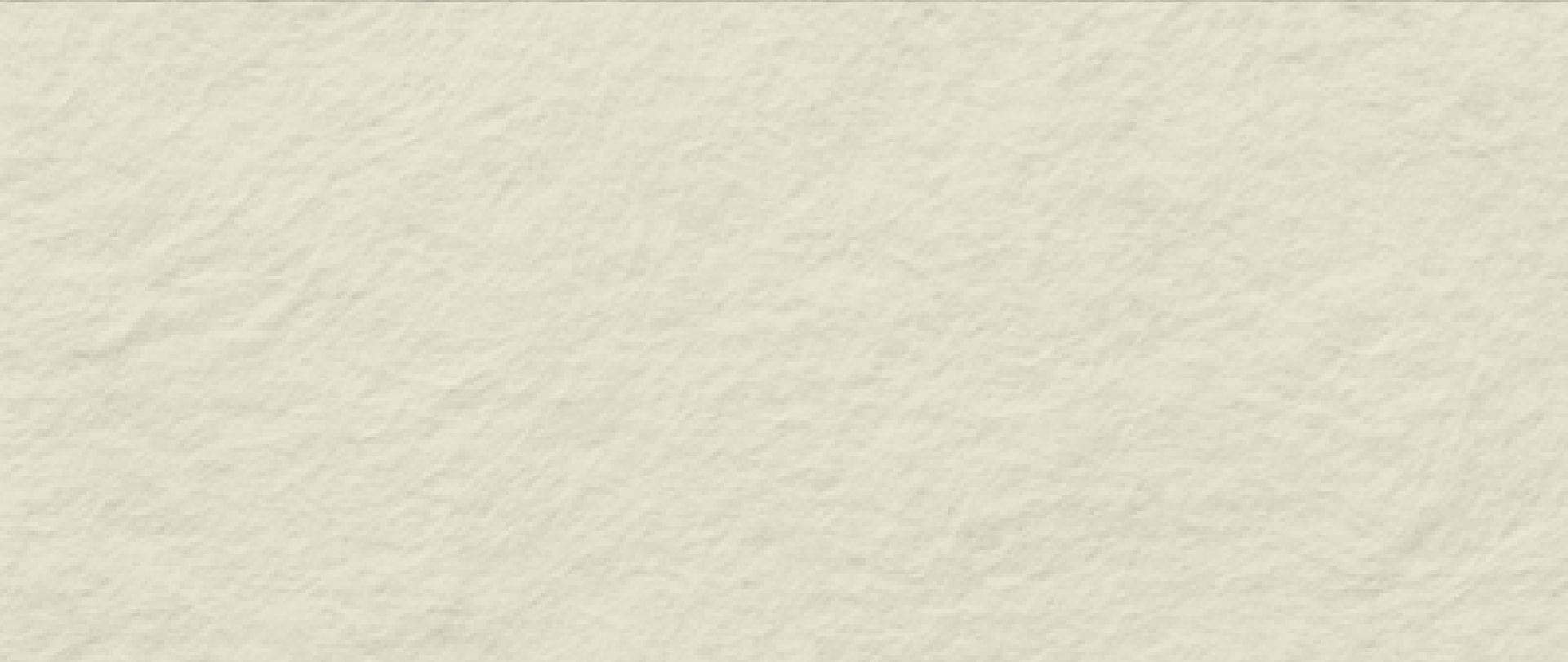
Neutrales

Acentos

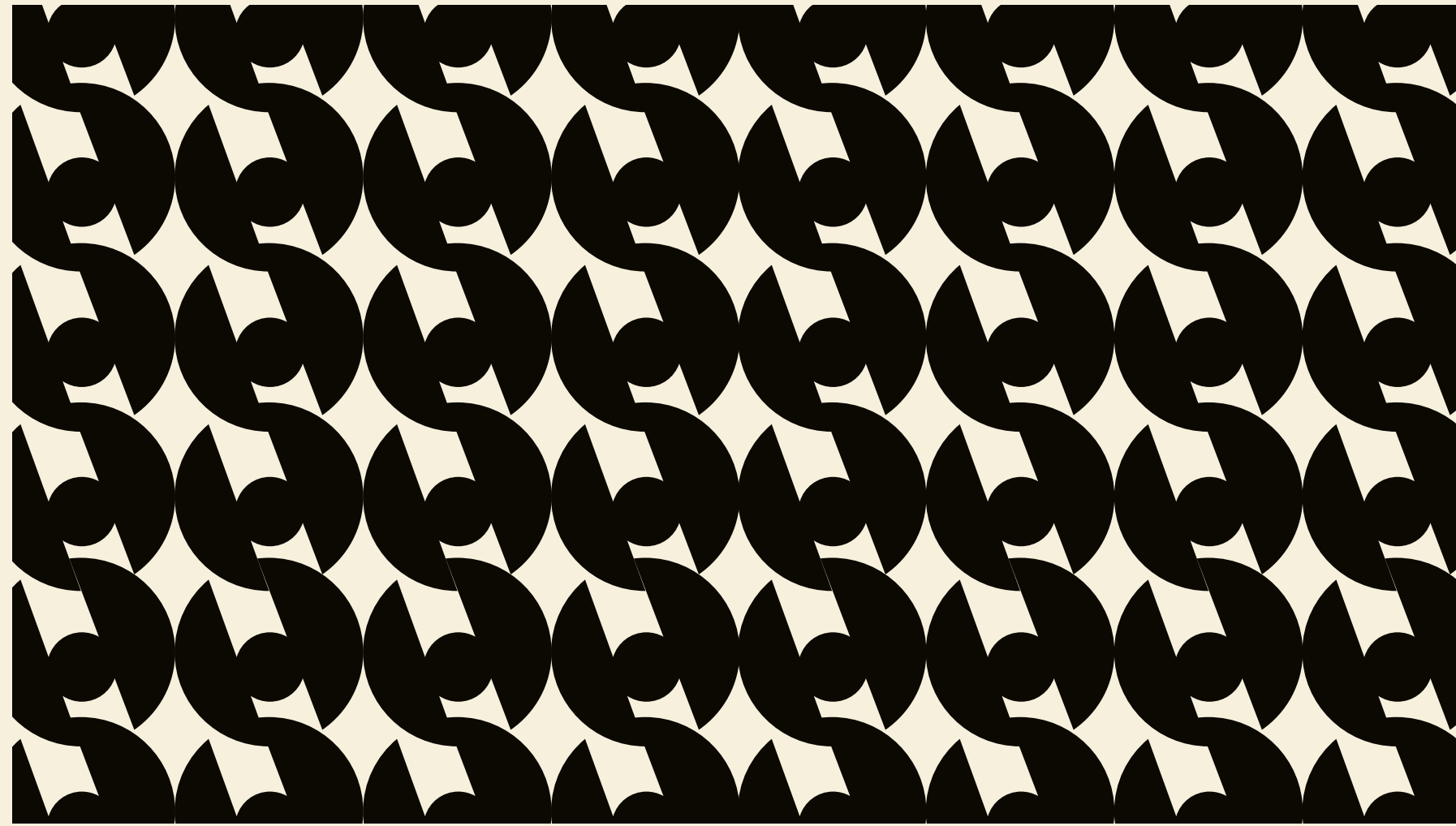
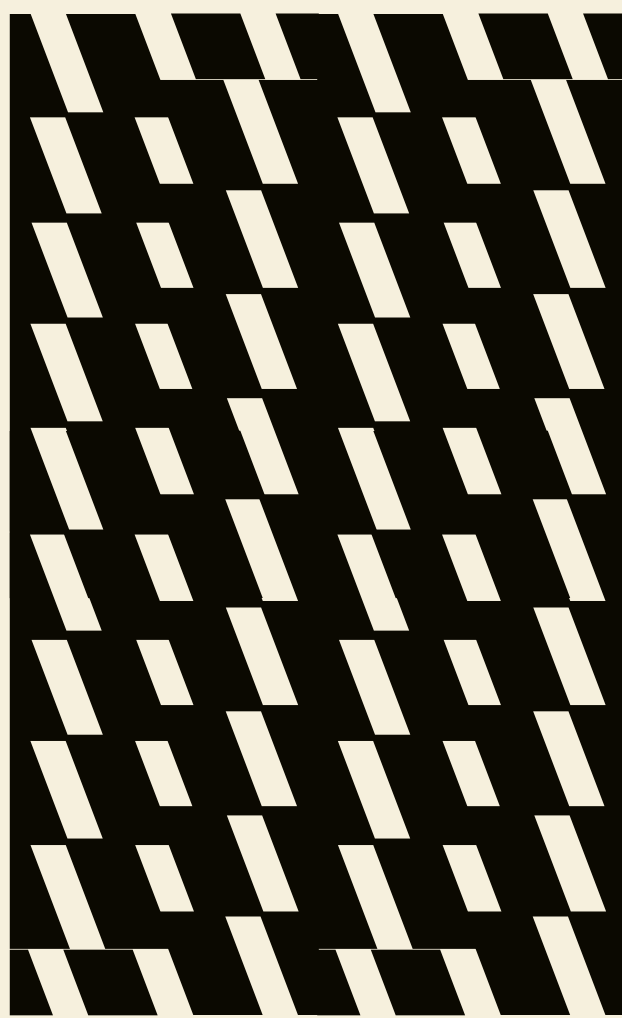
Siempre utiliza colores primarios y secundarios en combinacion con neutrales para lograr un buen contraste.

Los colores de acento son para darle variedad a la marca visual

Texturas



Patrones



Tarjeta de Presentación Anverso



Tarjeta de Presentación Anverso



Recetario

Dr. Miguel Aceves
Cirujía Gastrointestinal, Laparoscopia y Hepatobiliar

Paciente: _____ Cédula: 13347150 / 14671501

Fecha: _____

Cel. 333477-0698
joemiguelaceves@yahoo.com

C. José María Merediz 1014 Prados Providencia, 44670 Guadalajara, Jal.

Clinica:
333441-8846 / 333441-4894

Hoja Membretada



Sobre



Folder del Paciente Frente



Folder del Paciente Vuelta



Clinica
555441-8546 / 555441-4894

C. José María Hernández 5054
Prados Privilegiados, 44870
Quetzalapa, Jal.

Cell. 5554779498
josemiguelsanchez@gmail.com

Celular 5554779498 / 5554779498

Bordado en Bata



Asunto



Plantillas de Presentación





Dr. Miguel Aceves

PRESENTACIÓN
DE PROYECTO

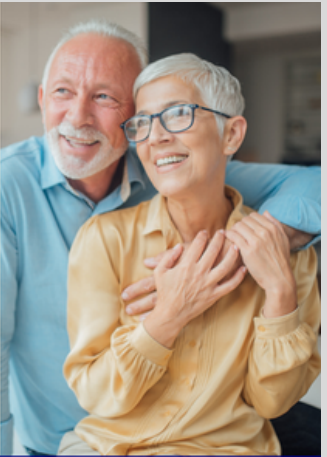
13 mayo 2026

¿QUÉ ES LA SALUD INTEGRAL?

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur vitae posuere sapien. Quisque vulputate neque nec nulla auctor, a fermentum ante mollis.

Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. In posuere elit a fermentum tempus.

Proin pellentesque nulla ac lorem blandit, ac blandit justo molestie.





Dr. Miguel Aceves





ROMPIENDO EL ESTIGMA

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing elit quisque faucibus ex sapien vitae.

Pellentesque sem placerat in id cursus mi pretium tellus dui convallis tempus leo eu aenean sed diam.



Dr. Miguel Aceves



¿QUÉ ES LA SALUD INTEGRAL?

Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing elit quisque faucibus ex sapien vitae pellentesque sem placerat in id cursus mi.



Dr. Miguel Aceves



Dr. Miguel Aceves

FACTORES DE LA
SALUD INTEGRAL

La salud mental es el resultado de múltiples factores interrelacionados.

Factores biológicos

Experiencias de vida

Entorno familiar y social

Presión laboral o académica

Logo Para Perfiles Digitales

