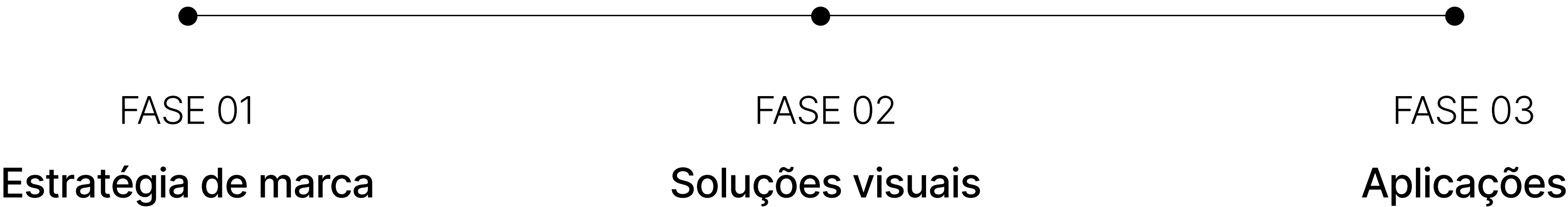


PROJETO DE IDENTIDADE VISUAL

Olá, **Luis!**

Seja bem-vindo! Agora vamos
falar sobre a sua marca.

FASES DA APRESENTAÇÃO



ESTRATÉGIA DE MARCA

FASE 01

OBJETIVOS DO PROJETO

Criar uma marca memorável, atemporal e única que se destaque no mercado;

Desenvolver um sistema de identidade visual consistente para representar e fortalecer a marca e seu posicionamento;

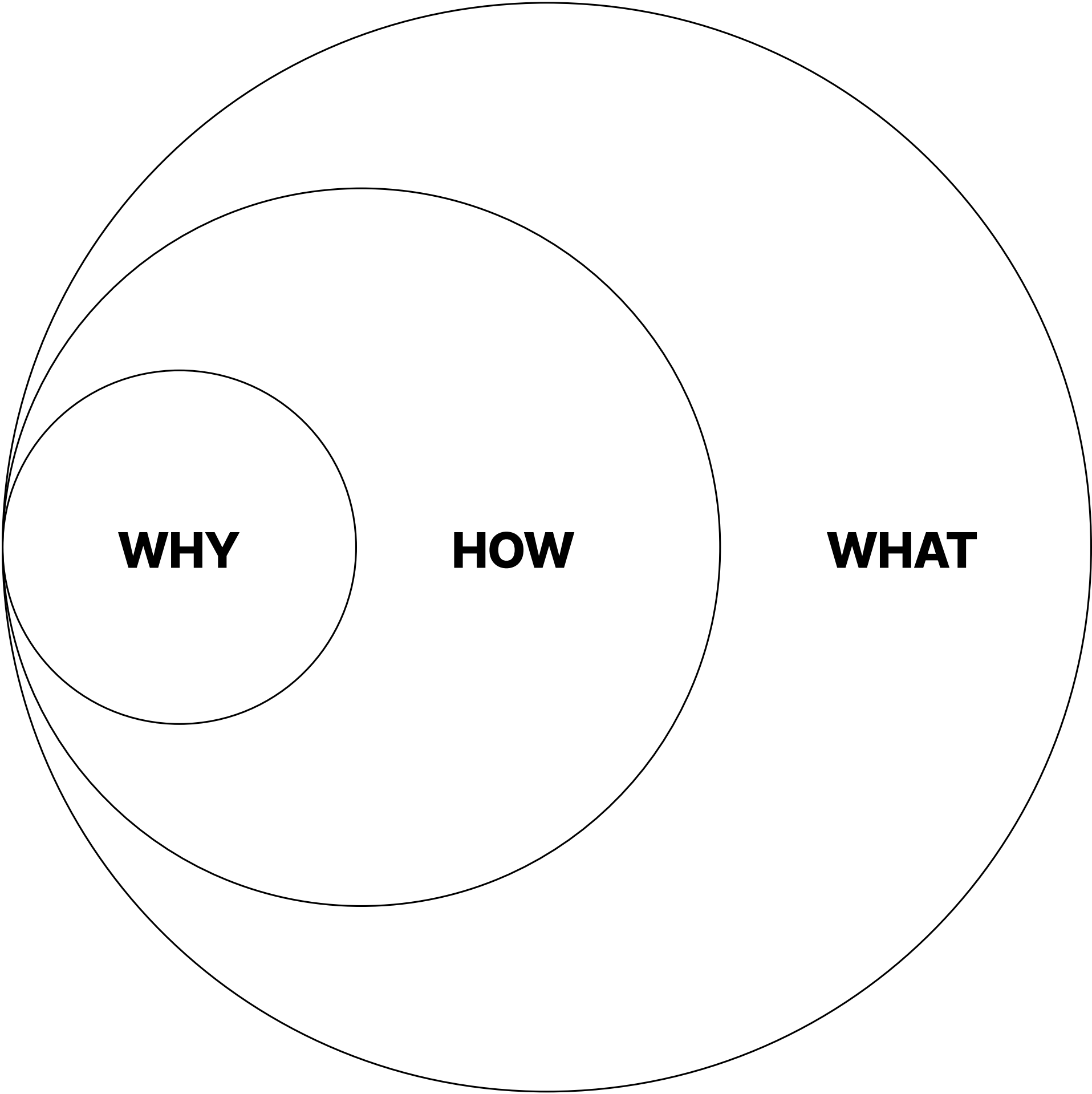
Transmitir através do design um aspecto moderno, profissional e exclusivo, atributos indispensáveis para a clínica.

SOBRE A MARCA

A clínica Dr. Luis Pedro Delpíccolo representa uma proposta inovadora e diferenciada no segmento de cirurgia e medicina estética, caracterizada por uma **abordagem personalizada e experiencial que transcende o conceito tradicional de atendimento médico**. Em seu momento inicial de desenvolvimento, a marca emerge com a ambição de redefinir os padrões de excelência no mercado estético argentino, **posicionando-se como uma referência em sofisticação, naturalidade e experiência premium** nas principais cidades do país, com foco prioritário em Buenos Aires e posteriormente em Rosário, Santa Fé.

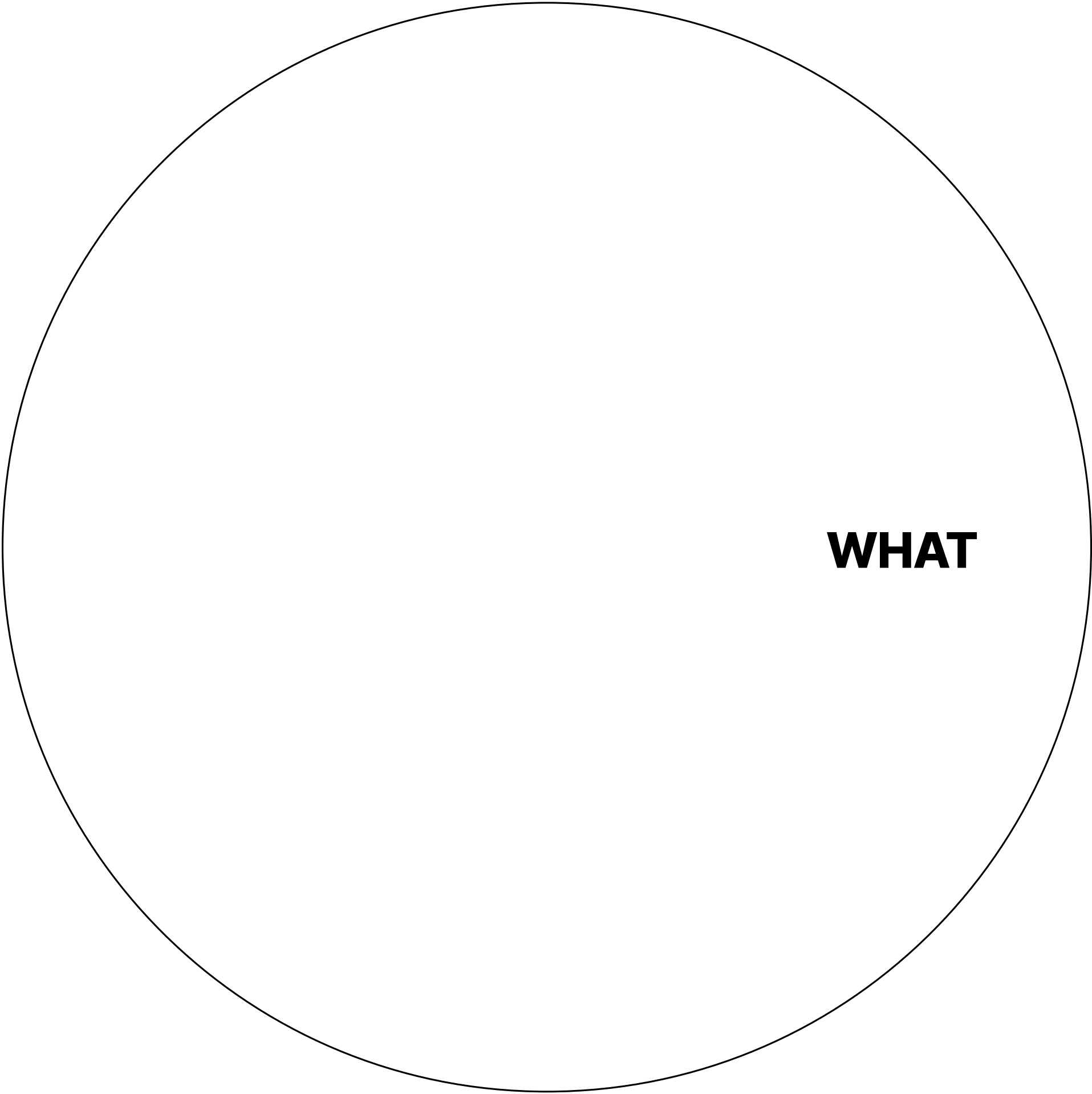
O projeto de identidade visual surge da necessidade de **materializar visualmente uma filosofia de trabalho que prioriza a individualização de cada paciente, oferecendo não apenas procedimentos estéticos, mas uma jornada completa de bem-estar e autoestima**. A marca busca estabelecer uma conexão emocional profunda com seus clientes, criando uma atmosfera de confiança e acolhimento que remete à sensação de estar em um ambiente de luxo e relaxamento, similar à experiência de férias em um hotel de alto padrão ou participação em eventos exclusivos. Este conceito ganha ainda mais relevância no contexto argentino, onde a cultura de cuidados estéticos e bem-estar é profundamente valorizada.

GOLDEN CIRCLE



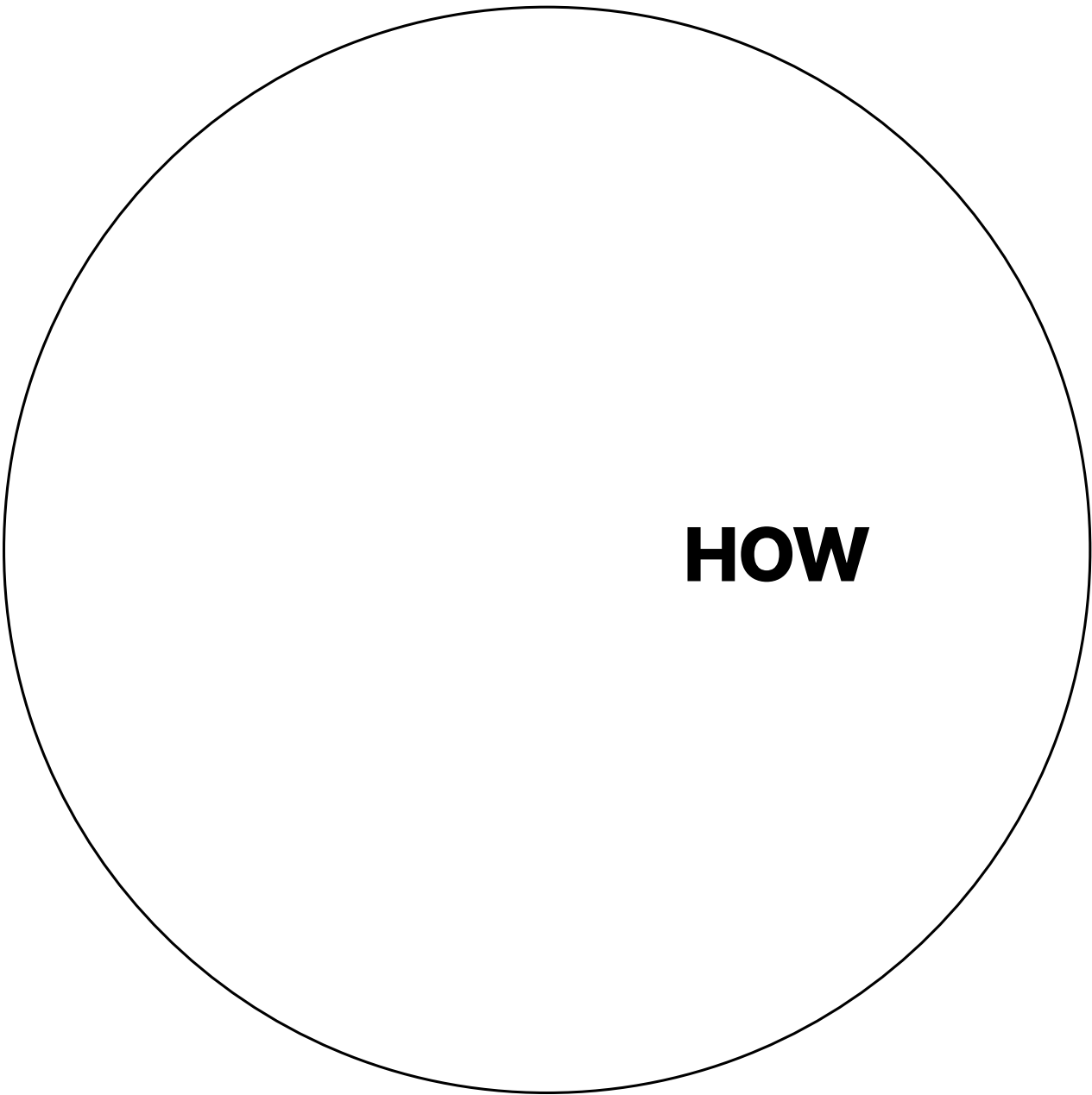
O QUE SOMOS?

Uma clínica que oferece serviços de cirurgia e medicina estética. Os serviços incluem tratamentos personalizados que priorizam resultados harmoniosos e naturais, acompanhados de uma experiência premium que vai desde o primeiro contato até o acompanhamento pós-procedimento.



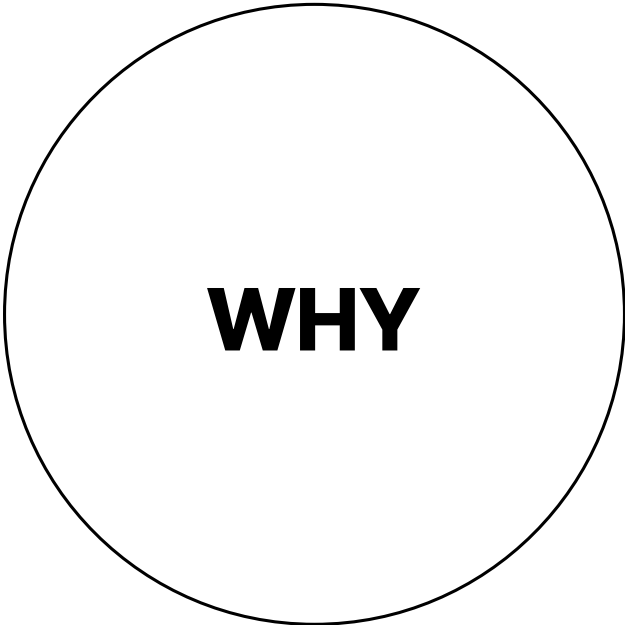
COMO FAZEMOS?

Através de uma abordagem que combina personalização, experiência premium e visão artística da medicina estética. O diferencial está na capacidade de oferecer atendimento humanizado de alto padrão, utilizando técnicas avançadas para resultados naturais que respeitam as características únicas de cada paciente.



POR QUE FAZEMOS?

Para revelar e realçar a beleza autêntica de cada pessoa, promovendo transformações que vão além da aparência física e que impactam positivamente a autoestima e confiança. O propósito fundamental é promover experiências premium de beleza, criando um legado de transformação que valoriza a individualidade sobre a padronização e a naturalidade sobre o artifício.



OBJETIVOS DA MARCA

Missão: Criar um ambiente onde cada pessoa se sinta genuinamente confiante e acolhida desde o momento de sua chegada até sua saída. A marca se dedica a proporcionar uma experiência única que transcende o conceito tradicional de atendimento médico, estabelecendo-se como um espaço onde o paciente vivencia momentos de relaxamento e cuidado personalizado, sentindo-se verdadeiramente valorizado e especial durante toda sua jornada de transformação estética.

Visão: Consolidar-se como uma clínica amplamente reconhecida no mercado de medicina estética, estabelecendo uma reputação sólida baseada na capacidade de transmitir confiança e proporcionar experiências de alto padrão. A marca aspira ser percebida como sinônimo de bom gosto e refinamento, criando um legado de excelência que seja reconhecido tanto pelos pacientes quanto pelos pares profissionais, posicionando-se como referência em qualidade técnica aliada à experiência diferenciada.

VALORES

QUE QUEREMOS TRANSMITIR

Honestidade como fundamento de toda comunicação e relacionamento com pacientes

Transparência em todos os processos, procedimentos e expectativas de resultados

Capacidade de entrega consistente daquilo que é prometido ao paciente

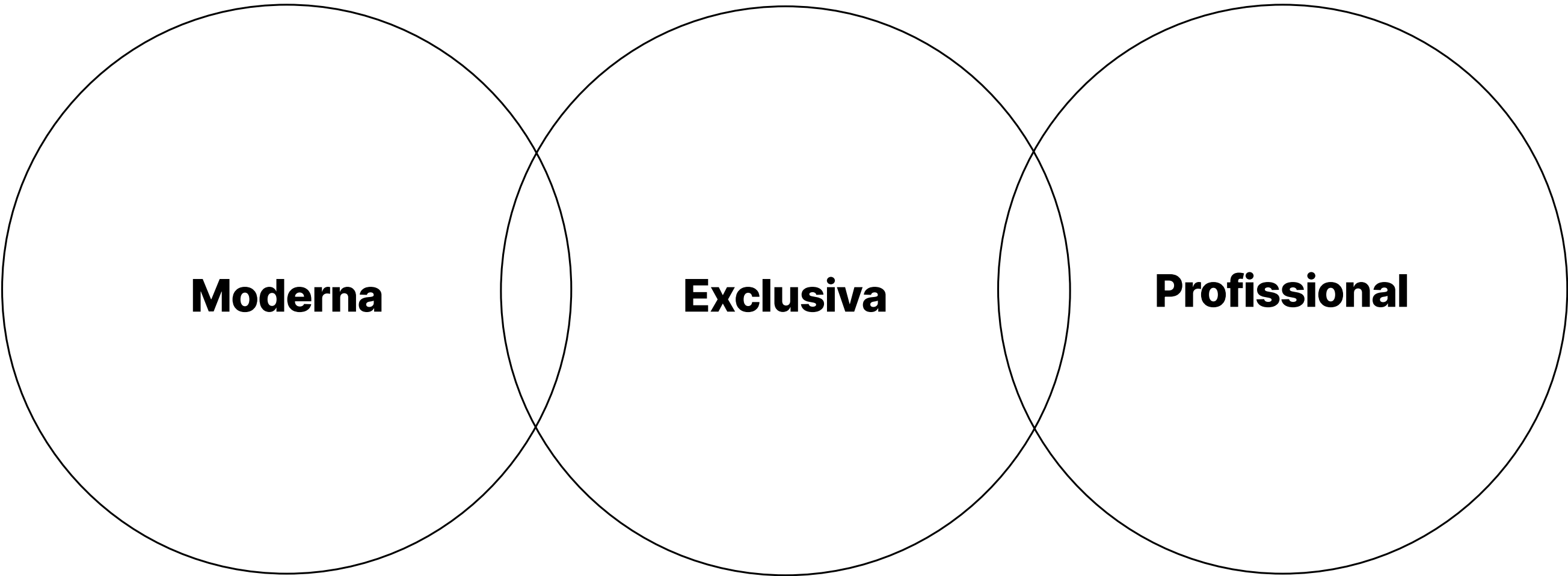
Sofisticação em cada detalhe da experiência oferecida

Empatia genuína na compreensão das necessidades e desejos individuais

Confiança construída através da competência técnica e relacionamento autêntico



ATRIBUTOS DA MARCA



POSICIONAMENTO

Transformar sua beleza natural em uma experiência única e inesquecível.

A marca se posiciona como um ponto de encontro entre **medicina e arte**, onde a **técnica médica apurada se harmoniza com o senso estético refinado**. Este posicionamento estratégico visa estabelecer o Dr. Luis Pedro Delpíccolo como um profissional que não apenas executa procedimentos, mas que **cria experiências transformadoras**, onde cada paciente recebe atenção personalizada e sai do atendimento com a sensação de que investiu em algo verdadeiramente especial e diferenciado.

PROMESSA

Revelar e realçar sua beleza autêntica através de uma experiência premium e personalizada, onde cada procedimento é uma obra de arte única que respeita sua individualidade e fortalece sua autoestima.

PÚBLICO-ALVO E PERSONAS

Visão Geral

O público-alvo da marca Dr. Luis Pedro Delpíccolo é composto por indivíduos sofisticados das **classes média e alta na Argentina**, especificamente nas cidades de **Buenos Aires e Rosario (Santa Fé)**, com **idade entre 18 e 60 anos**, que valorizam experiências premium e resultados naturais em medicina estética. Este público se caracteriza por um perfil exigente, bem informado e disposto a investir em sua aparência e bem-estar como forma de potencializar sua autoestima e confiança pessoal.

Perfil Psicográfico

Personalidade e Comportamento

- **Exigentes:** Possuem padrões elevados de qualidade e não aceitam resultados medíocres
- **Informados:** Pesquisam cuidadosamente antes de tomar decisões, consultam referências e avaliam opções
- **Confiantes:** Pessoas seguras de si que veem os procedimentos estéticos como investimento em sua imagem
- **Socialmente Ativos:** Frequentam eventos, viajam regularmente e mantêm vida social intensa
- **Digitalmente Conectados:** Utilizam redes sociais ativamente.

Motivações de Compra:

- **Autoestima:** Desejo de se sentir mais confiante e atraente
- **Bem-estar:** Busca por uma versão melhor de si mesmo
- **Diferenciação:** Vantagem competitiva no ambiente profissional e social argentino
- **Expertise Brasileira:** Acesso à reconhecida tradição brasileira em cirurgia plástica sem viajar ao Brasil
- **Prevenção:** Cuidados preventivos para manter a aparência jovem

Segmentos Específicos

Segmento Premium Buenos Aires

Características

- Residentes em bairros nobres: Palermo, Recoleta, Puerto Madero, Belgrano
- Disposição para pagar valor premium por expertise internacional
- Expectativa de experiência exclusiva e diferenciada
- Valorização extrema da personalização e discrição

Necessidades Específicas:

- Atendimento VIP em consultórios de alto padrão
- Flexibilidade de horários (incluindo finais de semana)
- Privacidade total e sigilo médico rigoroso
- Resultados excepcionais com técnicas brasileiras reconhecidas

Segmento Aspiracional Rosario/Interior

Características

- Residentes em Rosario e região de Santa Fé
- Disposição para investir em profissional internacional de referência
- Busca por qualidade com melhor relação custo-benefício que Buenos Aires
- Sensibilidade a facilidades de pagamento

Necessidades Específicas:

- Transparência nos preços em pesos argentinos
- Opções de pagamento facilitado e parcelamento
- Demonstração clara de resultados e técnicas
- Atendimento acolhedor com comunicação em espanhol fluente

Segmento Experimentador Binacional

Características

- Primeiro contato com cirurgião plástico brasileiro
- Busca por profissionais com credenciais internacionais
- Necessidade de educação sobre técnicas brasileiras vs. argentinas
- Receio inicial sobre comunicação e resultados
- Interesse na expertise brasileira reconhecida mundialmente

Necessidades Específicas:

- Informações detalhadas sobre diferenças técnicas Brasil-Argentina
- Atendimento educativo bilíngue (português-espanhol)
- Procedimentos menos invasivos inicialmente
- Acompanhamento próximo e comunicação constante

CONCORRENTES

Visão Geral

A análise dos concorrentes referenciados revela diferentes abordagens: a **Dra. Luiza Helena** representa um exemplo de profissional consolidada no mercado, com presença digital estabelecida e clientela fidelizada, focando na demonstração de resultados através de redes sociais. A **Dra. Zolfo** apresenta uma abordagem mais moderna e dinâmica, mesclando educação sobre procedimentos estéticos com lifestyle. O **Dr. Roberto Ferrero** representa a presença masculina consolidada, com abordagem técnico-científica.

No contexto argentino, a competição se intensifica pela tradição do país em medicina estética e pela presença de profissionais internacionalmente reconhecidos. **No entanto, esta tradição também cria oportunidades para profissionais que conseguem oferecer uma experiência verdadeiramente diferenciada, especialmente considerando que o público argentino possui uma cultura estética refinada e valoriza a excelência em serviços.**

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Os diferenciais competitivos da marca Dr. Luis Pedro Delpíccolo estão fundamentados em três pilares principais: **personalização extrema, experiência premium e abordagem artística da medicina estética.** A combinação desses diferenciais cria uma proposta de valor única no mercado, onde o paciente não apenas recebe um procedimento estético, mas vive uma experiência transformadora que impacta positivamente sua autoestima e confiança.

O primeiro diferencial reside na individualização absoluta de cada paciente, uma abordagem única que considera não apenas as características físicas, mas também as expectativas, estilo de vida e personalidade de cada indivíduo.

A experiência premium constitui o segundo diferencial fundamental, transformando cada visita em um momento especial que remete à sensação de estar em um ambiente de luxo e exclusividade. Este diferencial vai além da qualidade técnica, abrangendo todos os pontos de contato do paciente com a marca: desde o primeiro contato nas redes sociais até o acompanhamento pós-procedimento. A atmosfera criada deve transmitir a sensação de que o paciente está investindo em algo verdadeiramente especial e único.

O terceiro diferencial reside na abordagem artística da medicina estética, onde cada procedimento é encarado como uma obra de arte, buscando resultados naturais que realcem a beleza individual sem criar artificialidades. Esta abordagem diferencia a marca de profissionais que seguem tendências padronizadas, posicionando o Dr. Luis Pedro Delpíccolo como um artista que utiliza técnicas médicas avançadas para criar resultados harmoniosos e naturais.

#01

#02

#03

SOLUÇÕES VISUAIS

FASE 02

PALETA DE CORES

Azul Acinzentado

Confiança
Serenidade

RGB: 66 82 97
HEX: #425261
CMYK: 77 55 40 31

Bege Acinzentado

Sofisticação
Calma

RGB: 213 200 184
HEX: #D5C8B8
CMYK: 16 22 27 2

Verde Oliva

Equilíbrio
Naturalidade

RGB: 121 120 90
HEX: #79785A
CMYK: 53 36 60 22

Cinza Claro

Elegância
Neutralidade

RGB: 230 227 220
HEX: #E6E3DC
CMYK: 12 9 14 0

Nude Rosado

Acolhimento
Delicadeza

RGB: 208 159 124
HEX: #D09F7C
CMYK: 15 39 54 4



A paleta de cores escolhida para a marca Dr. Luis Pedro Delpícolo representa uma decisão estratégica fundamental que **materializa visualmente todos os valores e propósitos da marca**. A combinação harmoniosa entre as cores cria uma identidade visual que transcende as convenções tradicionais do mercado estético, posicionando a marca em um território único de **sofisticação e naturalidade**.

O azul acinzentado estabelece a base de confiança e credibilidade essencial para qualquer marca médica, transmitindo a seriedade e competência técnica que o público espera de um profissional de saúde. Esta cor ancora a paleta em território seguro, comunicando profissionalismo sem frieza. **O verde oliva complementa esta base, introduzindo o conceito de naturalidade** que é central ao propósito da marca, evocando conexões orgânicas e autenticidade que diferenciam a abordagem do Dr. Luis Pedro dos padrões artificiais do mercado.

Os tons neutros – cinza claro e bege acinzentado – funcionam como elementos de sofisticação e versatilidade. Estas cores comunicam **elegância discreta e atemporalidade**, características essenciais para uma marca que aspira crescimento sustentável e longevidade no mercado. **O nude rosado introduz o elemento humano e acolhedor**, equilibrando a paleta com calor e proximidade que tornam a experiência médica mais confortável e menos intimidadora.

Esta paleta resolve o desafio de comunicar simultaneamente competência médica e experiência premium, criando uma atmosfera que é ao mesmo tempo profissional e acolhedora, moderna e atemporal. A ausência de cores tradicionalmente associadas ao feminino excessivo garante versatilidade para atender ambos os gêneros, enquanto a sutileza dos tons permite aplicação eficaz tanto em ambientes digitais quanto físicos. O resultado é uma identidade visual que não apenas diferencia a marca da concorrência, mas **materializa visualmente sua promessa de naturalidade, exclusividade e experiência transformadora**.

TIPOGRAFIA

Aa

Bb

Cc

Para o logotipo escolhemos duas tipografias: a Marcellus para o nome, refinada, reta sem serifa e discreta; e a Sheila para o sobrenome, que transmite a ideia de algo mais pessoal e personalizado, como uma assinatura.

Para apoio, optamos pela Montserrat, fonte moderna, extremamente versátil e fácil de ser aplicada tanto no digital quanto no físico.

Marcellus

Tipografia do logotipo

Sheila

Tipografia do logotipo e para letras de destaque

Montserrat

Tipografia de apoio

LOGOTIPO



A criação do logotipo Dr. Luis Pedro Delpíccolo **materializa o propósito central da marca de revelar a beleza autêntica através de uma abordagem personalizada e sofisticada.** O monograma com as iniciais L+P+D não é apenas uma solução estética, mas uma representação simbólica da filosofia de individualização que caracteriza o trabalho do profissional. **As formas orgânicas e fluidas do símbolo refletem diretamente o conceito de naturalidade que permeia todo o posicionamento da marca,** contrapondo-se às soluções rígidas e artificiais comumente encontradas no mercado estético. Esta abordagem visual comunica imediatamente que cada procedimento é único, assim como cada traço do monograma é cuidadosamente trabalhado para criar uma identidade irrepetível.

A combinação tipográfica escolhida demonstra o equilíbrio estratégico entre competência médica e sensibilidade artística. Enquanto "DR. LUIS PEDRO" em tipografia sans-serif transmite profissionalismo e confiabilidade médica, "Delpíccolo" em script elegante adiciona o toque pessoal e artístico que diferencia esta marca no mercado. **Esta dualidade tipográfica materializa visualmente a proposta de ser um ponto de encontro entre medicina e arte, onde a técnica apurada se harmoniza com o senso estético refinado.**

A funcionalidade do sistema visual criado atende às necessidades estratégicas da marca, oferecendo **versatilidade para aplicações digitais nas redes sociais, materiais médicos e a futura expansão prevista no planejamento estratégico.**

O monograma independente funciona como uma assinatura visual exclusiva que cria conexão emocional e memorável, elementos essenciais para fortalecer o marketing boca a boca fundamental neste segmento. Esta criação não apenas representa a marca atual, mas estabelece bases sólidas para o crescimento futuro, mantendo sempre a identidade pessoal do Dr. Luis Pedro como elemento central que diferencia esta proposta de todas as demais no mercado competitivo da medicina estética.

Resultado





L = LUIS

P = PEDRO



D = DELPÍCCOLO

DR. LUIS PEDRO *Delpiccolo*

CIRUGÍA Y MEDICINA ESTÉTICA

DR. LUIS PEDRO
Delpiccolo

DR. LUIS PEDRO *Delpiccolo*

APLICAÇÕES

FASE 03

REALZA TU BELLEZA
CON NATURALIDAD

DR. LUIS PEDRO *Delpiccolo*



Rua Nome da rua, 123
(11) 99999-9999

drluispedrodelpiccolo.com.br
[@drluispedrodelpiccolo](https://www.instagram.com/drluispedrodelpiccolo)



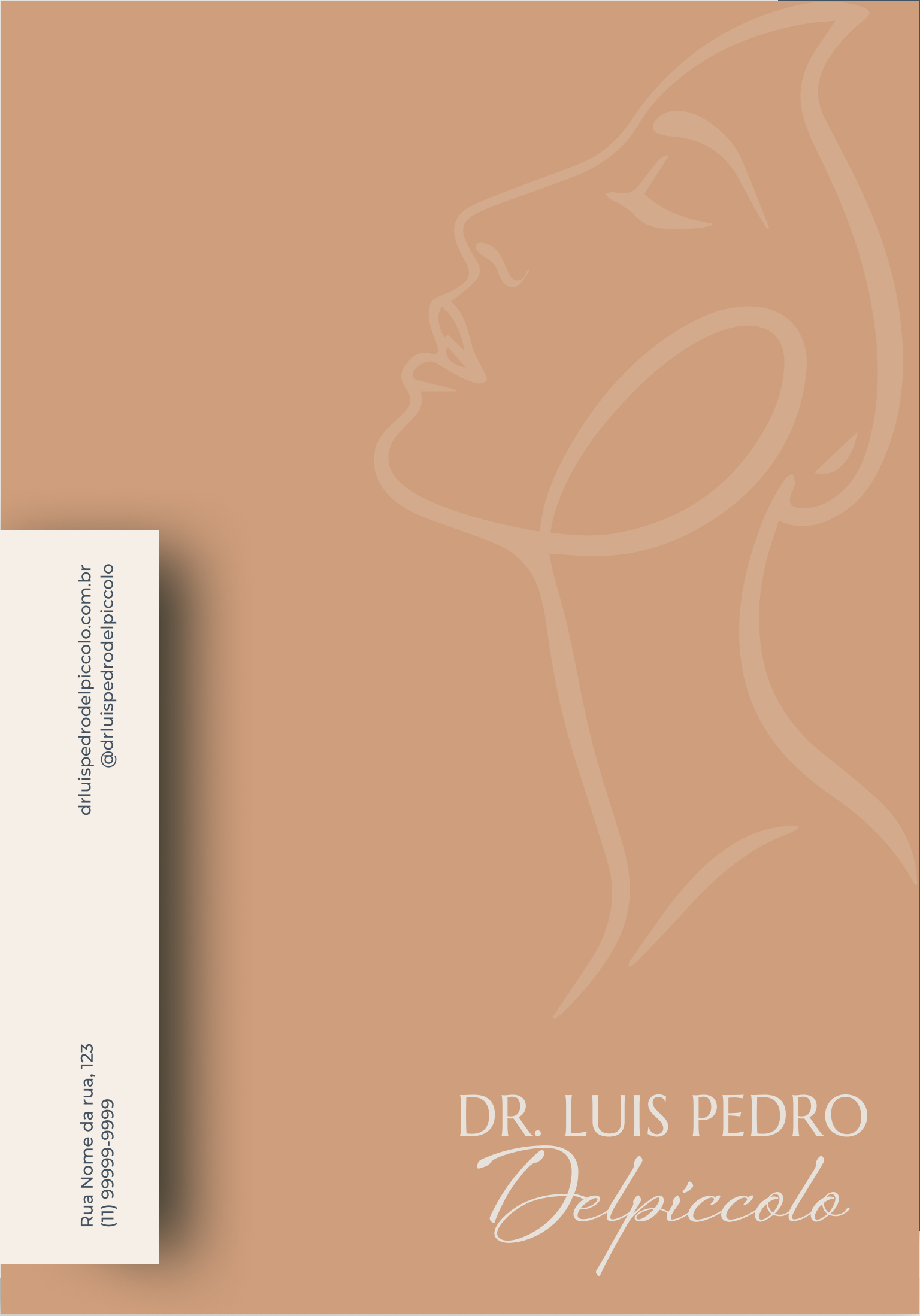
LAS OBRAS
DE ARTE
NO SIGUEN

Estándares

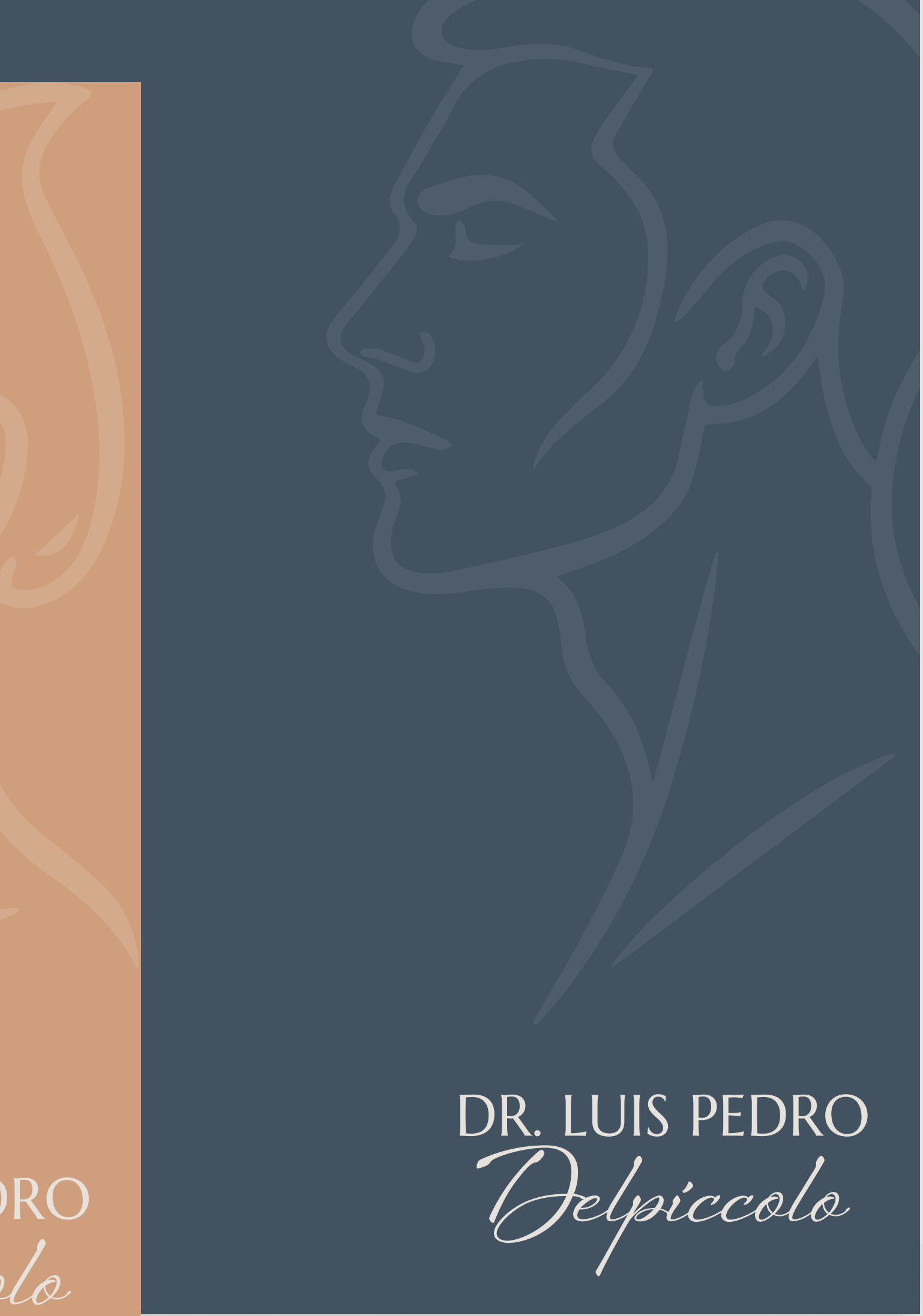
DR. LUIS PEDRO *Delpiccolo*

Rua Nome da rua, 123
(11) 99999-9999

drluispedrodelpiccolo.com.br
@drluispedrodelpiccolo

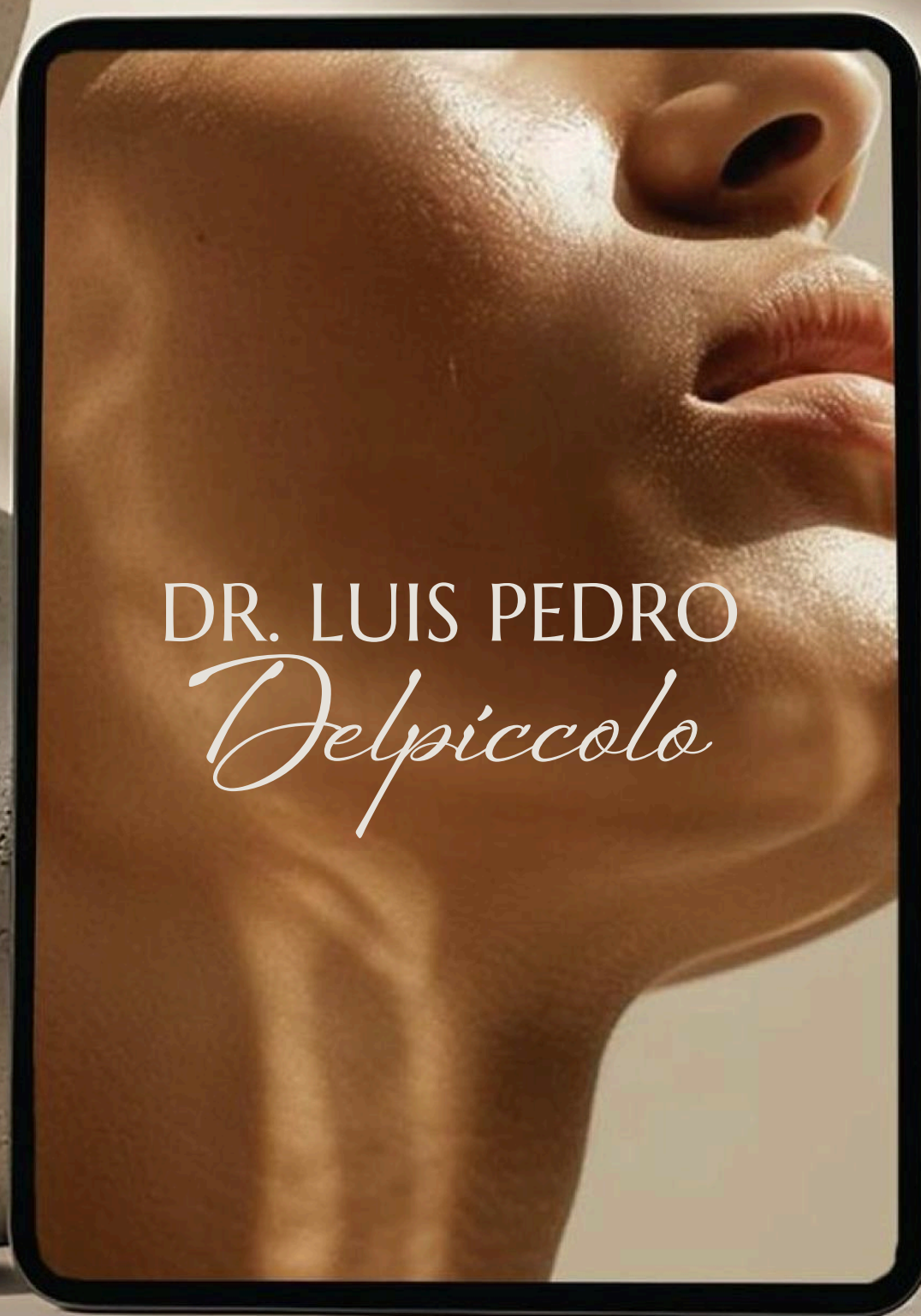


DR. LUIS PEDRO
Delpiccolo



DR. LUIS PEDRO
Delpiccolo

REALZA TU BELLEZA
CON NATURALIDAD



DR. LUIS PEDRO
Delpiccolo





ADA PERSONA
LLEVA UNA
BELLEZA ÚNICA
QUE MERECE SER
REVELADA



Lorem Ipsum

Of course, it's not a designer who sets the goals of a company or defines its personality still it is a foundation of all the branding process. To receive the expected results, the company has to set the priorities and values at the start point so that the crew working on branding could see which way to go. They do not necessarily need to be defined and used for all the cycle of brand existence. The goals can be modified later during a creative process but it's vital to have some directives in the beginning.

Moreover, before designers start working on a visual part, they need to identify the character which company product wants to present. Designing a brand without

DR. LUIS PEDRO *Delpiccolo*
CIRURGIA E MEDICINA ESTÉTICA

Calle Florida 123, 4ºA
C1005AAP Buenos Aires / Argentina
+54 9 3413 69-2996
@dr Luispedro_delpiccolo



@drluispedrodelpiccolo



dr.luispedrodelpiccolo

Seguir

Enviar mensagem

+👤

...

89 publicações

1.930 seguidores

367 seguindo

Dr. Luis Pedro Delpiccolo

Cirurgia y medicina estética

Realza tu belleza con naturalidad



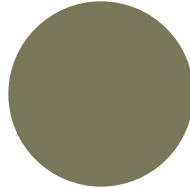
Citas



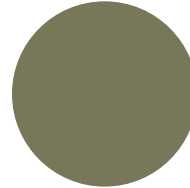
Lábios



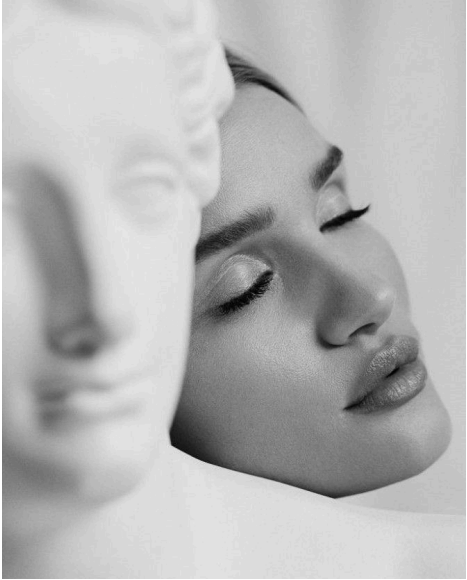
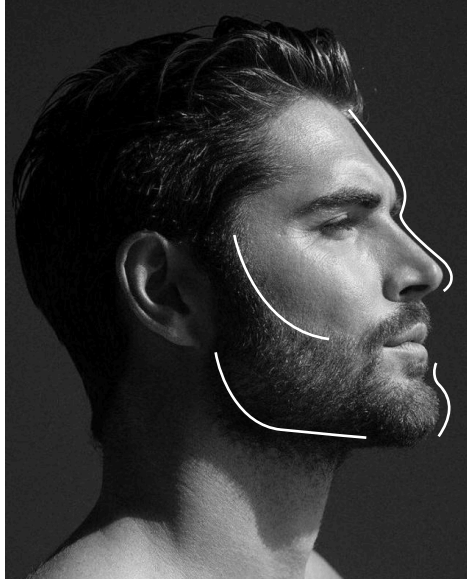
Botox



Preguntas



Clínica



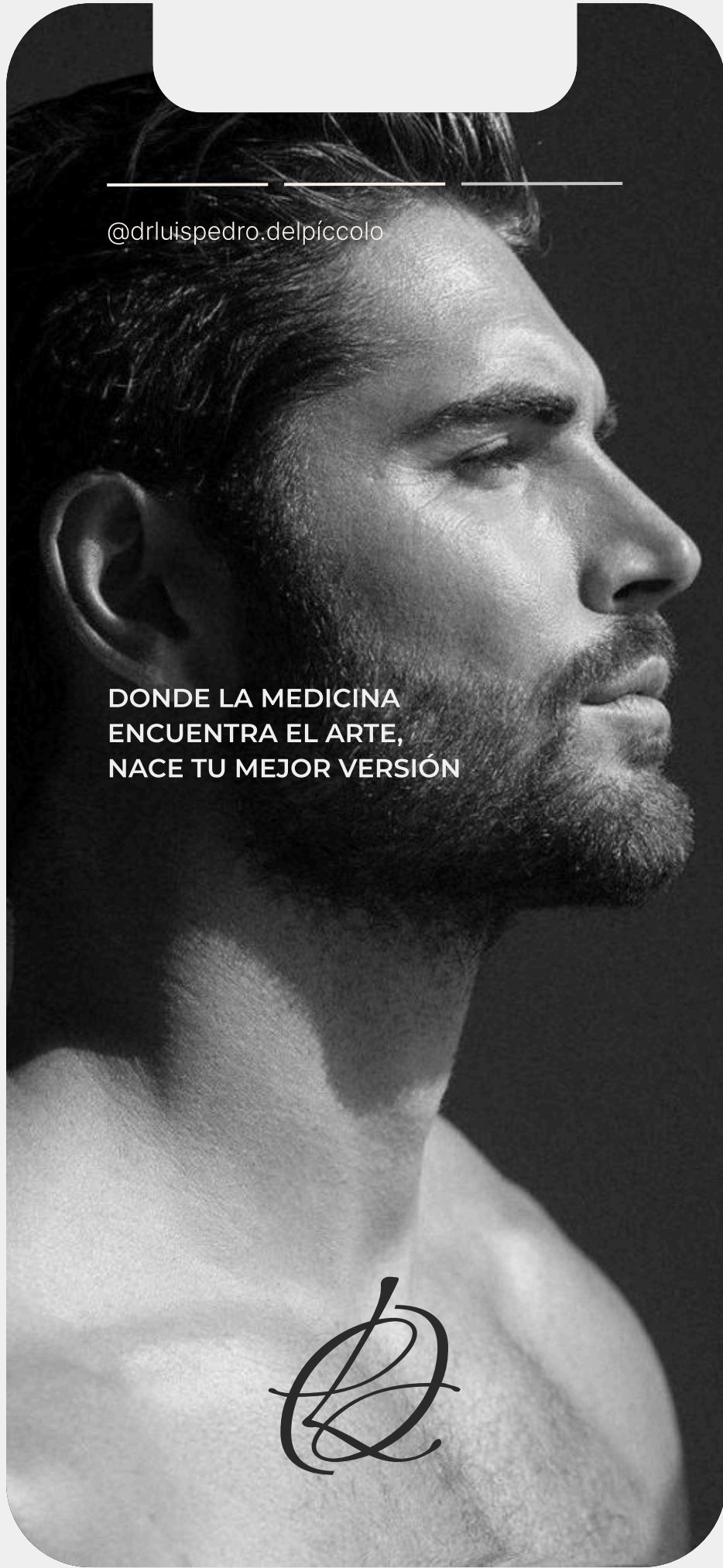
REALZA TU BELLEZA
CON NATURALIDAD

DR. LUIS PEDRO *Delpiccolo*

Telefone: (11) 99999-9999
Contato: drluispedrodelpiccolo.com.br

Endereço: R. Endereço, 123 - Bairro - Buenos Aires
Redes Sociais: [@drluispedrodelpiccolo](#)



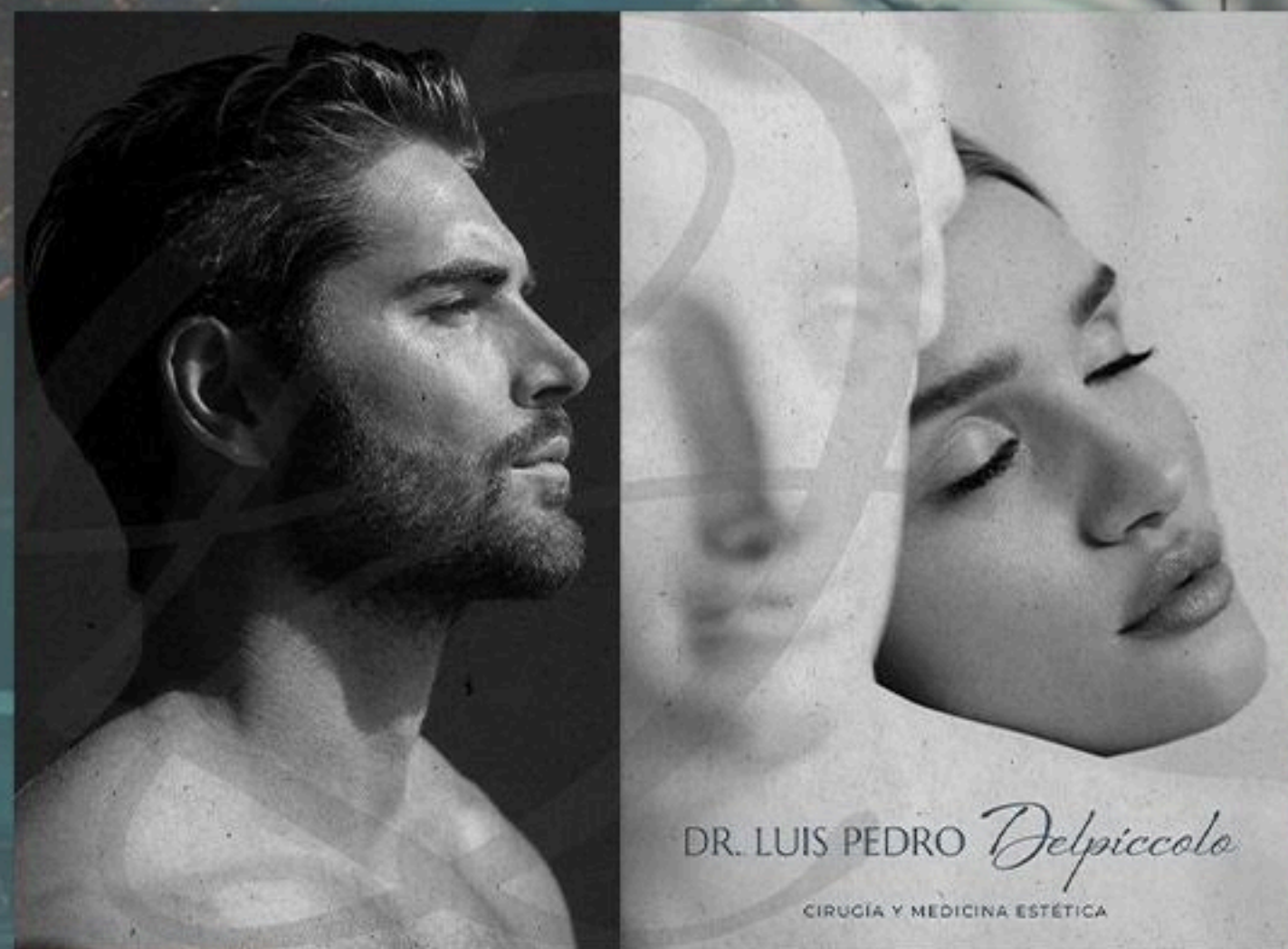




DR. LUIS PEDRO *Delpiccolo*



DR. LUIS PEDRO
Delpiccolo



DESENVOLVIDO POR

DesignSpace

AGOSTO/2025