



78893

Memoria Descriptiva

Correspondiente a un MODELO DE UTILIDAD que por un periodo de veinte años para toda España, Islas Adyacentes, Posesiones y Protectorado, se solicita a favor de

D. JOSE IGNACIO RAMOS TORRES

de nacionalidad española, residente en Madrid, calle de Claudio Coello nº 38, por

"DISPOSITIVO APLICABLE A SISTEMAS PUBLICITARIOS DE VENTAS"

Los sistemas publicitarios de ventas de toda clase de artículos, suelen estribar, generalmente, en que al efectuar el cliente una compra de determinado artículo o producto, se le facilita un vale, bien en la caja al efectuar el pago, o bien dentro de la envoltura del artículo de que se trate. Vale que le dá opción a entrar en un sorteo de viajes o determinados artículos. Todo ello a plazo largo y por tanto, sin que ello revista mucho aliciente para los clientes.

El presente modelo de utilidad, tiene por objeto la protección en España de un dispositivo que hace posible el que los clientes en el mismo instante en que efectúan su compra

....



tengan opción a un artículo o producto de precio mayor, que reciben en el acto, lo que supone un mayor aliciente que los sistemas empleados hasta el presente.

15 El dispositivo en cuestión, puede ser aplicado a muchos y muy diversos sistemas de ventas, y para una mejor comprensión del mismo, pasamos a describirlo con sujeción al plano que unido a la memoria se acompaña, aplicándolo a determinados sistema que relacionaremos íntegramente, para que puede apreciarse en que consiste el dispositivo objeto de este registro, 20 su efecto nuevo, utilidad y ventajas.

En cada establecimiento o local, en que se adopte el sistema intensificador de ventas en que va a ser utilizado el dispositivo a que se refiere el presente modelo de utilidad, se empieza por colocar en sitio bien visible y con decoración adecuada 25 para que llame la atención, determinado número de esferas cada una de un color, ostentando en su superficie el nombre de la casa adscrita al sistema, o bien frases alusivas a sus productos, en fin, todo aquello que tienda a llamar la atención de los clientes. Al lado de cada una de esas esferas, de distintos colores, 30 se agrupan de manera bien visible, los diferentes productos o artículos de la casa de que se trate, acoplados en forma que sean de precios o calidades distintas los agrupados a distintas esferas; pero siempre de la misma casa.

35 Al propio tiempo, en lugar adecuado del establecimiento, se coloca el dispositivo a que se refiere el presente modelo de utilidad, y que sirve para que el cliente, por sí mismo, se facilite la compra.

Consiste este dispositivo en un pequeño mueble, de base y 40 cuerpo rectangular hasta un tercio aproximado de su altura, en donde se estrecha hasta su terminación en forma también rectangular, a fin de que la parte frontal, quede ligeramente inclinada, tal y como aparece en la Figura 1ª que representa el dispositivo visto de frente y de perfil. Este dispositivo va provisto en su



48893

45 frente (1) de una pantalla o tablero taladrado y formando
agujeros en panal en la casi totalidad de su superficie (2)
y el que tiene la finalidad de que en cada uno de los agujeros,
se coloquen bolas de distintos colores. Delante de este
tablero o pantalla se acopla una lámina de papel (3) que tie-
50 ne impresos círculos de diferentes colores, cuidando que coin-
cidan con los agujeros del tablero (2) y detrás del tablero
se coloca o tra lámina, también de papel (4) para que las bo-
las queden sujetas o aprisionadas.

Al efectuar el cliente una compra de determinado precio
55 y que figurará en el frente del dispositivo, el personal del
establecimiento encargado del mismo, facilitará al cliente un
punzón o pincho que al ser metido por uno de los círculos de
la hoja impresa (3) y romper las dos láminas de papel (3) y
(4), empuja la bola que hay en el interior del tablero (2) y la
60 hace caer a un recipiente (5) en el que la bola y su color
son visibles. El cliente que ha hecho caer la bola, tiene de-
recho a elegir el producto o artículo que le interese de los
agrupados en la esfera del color de la bola caída, y todos
los cuales serán de precio superior o por lo menos igual al
65 que haya pagado, pero en ningún caso inferior.

Es decir que el cliente tiene el aliciente de comprar
productos o artículos de un precio y poder llegar a elegir
otro de precio superior, todo ello en el acto y sin correr
el riesgo de que le den un artículo de precio inferior.

70 Se ha descrito un sistema publicitario para incremen-
tar las ventas de toda clase de artículos y productos comple-
to, para que se pueda apreciar y formar juicio exacto de la
descripción é importancia del dispositivo a que el presente
modelo de utilidad se refiere, el que puede ser objeto de mo-
75 dificaciones de detalle, siempre que las mismas no alteren ni
cambien de un modo esencial la naturaleza del modelo de uti-
lidad, pudiendo ser variables las clases de material empleado,



48893

80 forma, tamaño y presentación del dispositivo, como así mismo el número de agujeros, presentación gráfica de la lámina (3), y leyendas, pues todo ello puede variar según el uso o aplicación del dispositivo, en consonancia con los sistemas publicitarios a que se destine.

N O T A

85 Descrito que queda el Modelo de Utilidad, se considera que su objeto ha de recaer sobre las siguientes

R E I V I N D I C A C I O N E S

- 90 Primera: DISPOSITIVO APLICABLE A SISTEMAS PUBLICITARIOS DE VENTAS, caracterizado por un pequeño mueble, de base y cuerpo rectangular hasta un tercio aproximado de su altura, en donde se estrecha, hasta su terminación en forma también rectangular, haciendo que la parte frontal, quede ligeramente inclinada, estando provisto en su frente de una pantalla o tablero taladrado y formando agujeros en panel, en la casi totalidad de su superficie, y en cuyos agujeros se colocan bolas de distintos colores.
- 95 Segunda: DISPOSITIVO APLICABLE A SISTEMAS PUBLICITARIOS DE VENTAS caracterizado por la reivindicación primera y porque delante del tablero perforado a que se hace referencia en reivindicación anterior, se adapta una lámina de papel que tiene impresos círculos de diferentes colores, cuidando que coincidan con los
- 100 agujeros del tablero, colocándose detrás del citado tablero otra lámina de papel, para que las bolas queden sujetas o aprisionadas por las dos repetidas láminas.
- Tercera: DISPOSITIVO APLICABLE A SISTEMAS PUBLICITARIOS DE VENTAS, caracterizado por las reivindicaciones primera y segunda y

.....



78893

105

porque por medio de un punzón o pincho, al presionar sobre uno de los círculos impresos en la lamina superior, al romper esta y la que vá en la parte de atrás, pueden hacer caer una bola, quedando la bola y su color visibles en el recipiente inferior del mueble, y del que, una vez terminada la operación, se saca la bola por inclinación de su fondo, por presión sobre un eje de giro.

110

Cuarta: DISPOSITIVO APLICABLE A SISTEMAS PUBLICITARIOS DE VENTAS, caracterizado por las reivindicaciones primera a tercera, y porque según el color de la bola caída se tiene opción a elegir artículos & productos previamente marcados con el color de la bola.

115

Quinta: DISPOSITIVO APLICABLE A SISTEMAS PUBLICITARIOS DE VENTAS.-

Tal y como queda descrito en la presente memoria que consta de cinco hojas mecanografiadas, escritas por una sola cara y del plano que unido a la misma se acompaña.

Madrid a 30 de Junio de 1955

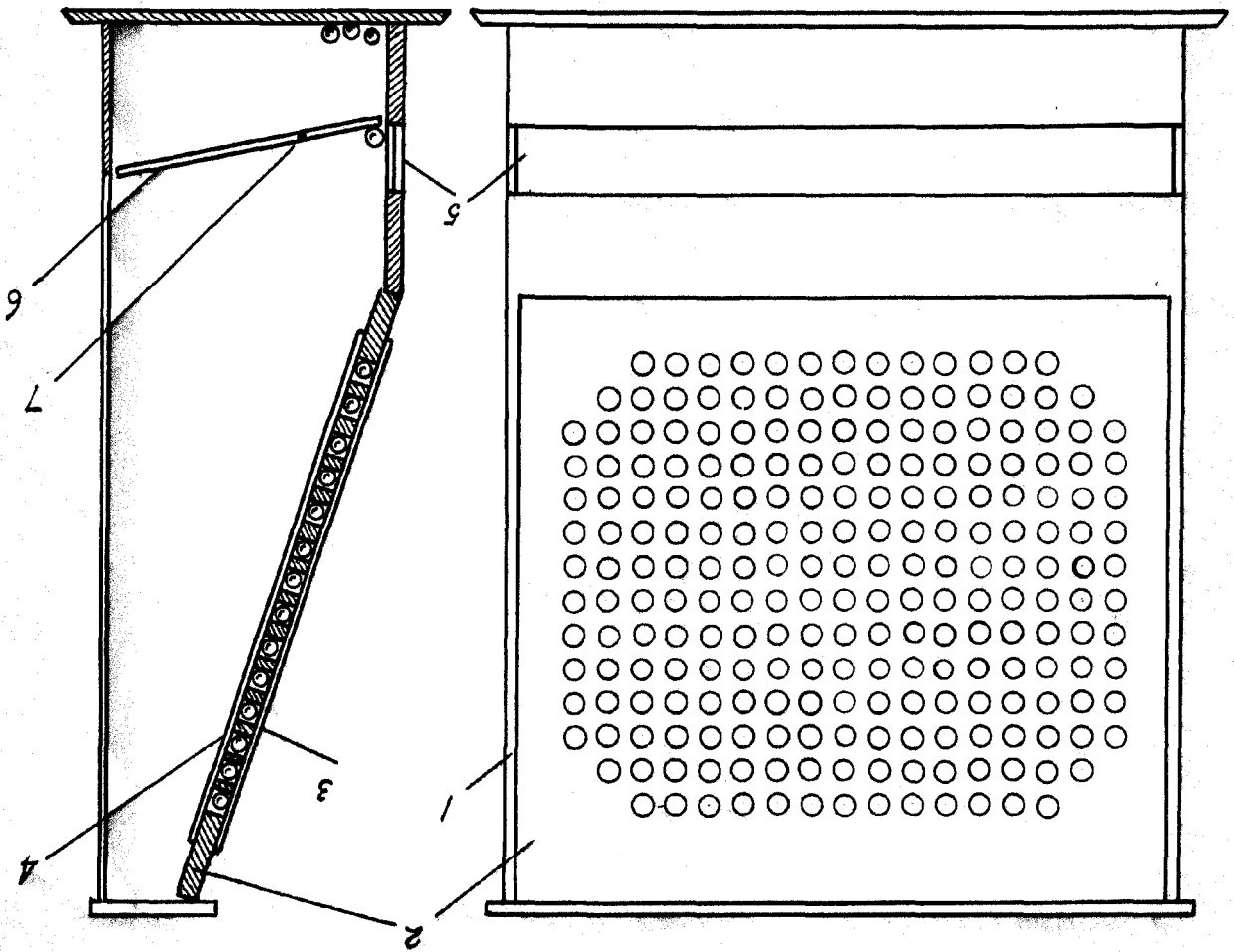
JUAN DEL VALLE

P.P.

Escala variable

Madrid 30 Junio de 1955
Ramón Torres

FIGURA 1



48898

Hoja única

D. JOSE IGNACIO RAMOS TORRES