



186508

186508

MEMORIA DESCRIPTIVA

para solicitar una patente económico-comercial por veinte años en España, por: " Un sistema de propaganda comercial para intensificar las ventas por medio de recibos bonificables ", a favor de Don José Martínez Estego, residente en Madrid, calle Tutor, nº 68.-

=====

Esta patente económico Comercial reivindica un sistema de propaganda Comercial para intensificar las ventas por medio de recibos bonificables con el cual los establecimientos comerciales, que adopten el sistema quedarán obligados a entregar a sus clientes según el contrato documento número 1 anexo a esta memoria, al hacer sus compras, unos recibos impresos como el diseño número 2 que también se adjunta, en el cual el descuento que le ha correspondido en su compra <sup>le será abonado</sup> en la próxima compra que realice en dicho establecimiento siempre que ésta sea efectuada dentro del plazo de un año a la fecha de entrega de dichos recibos bonificables, entregándole a la vez un nuevo recibo de la nueva compra realizada y así sucesivamente.

Sabido es que el mejor sistema de propaganda es aquel en que el público se le ofrece alguna gratificación, pero muchas veces esto no resulta eficaz porque el público no ve clara la gratificación ofrecida y da lugar a una extremada desconfianza en las compras, por lo que el presente sistema organiza y garantiza en favor principalmente del consu-

186508



midor unas gratificaciones altamente beneficiosas, incluso para los comerciantes e industriales que utilicen dicho sistema porque así conseguirán mayor número de clientes con el consiguiente aumento en el número de ventas.

5 En los tiempos modernos para ganar la confianza del cliente en sus compras es necesario mejorar los sistemas de propaganda conocidos hasta la fecha a este respecto el propietario de esta patente para lograr tal fin a tenido muy en cuenta que además del ofrecimiento al cliente de la rebaja en su compra del correspondiente tanto por  $\%$  para serle abonado en la próxima compra que pague y así sucesivamente en los establecimientos que adopten este sistema, recibirán además la garantía de tener dichos recibos bonificables un tiempo de validez de un año que será expuesto en los mismos estampando el sello legal de la empresa Comercial con la cual sus clientes darán un valor y confianza extraordinario a tal beneficio que les ofrezcan las casas comerciales.

15 En los establecimientos comerciales que adopten el sistema expondrán en forma y sitios bien visibles para el público el tanto por ciento que abonarán a sus clientes con lo cual podrán pasapasar y exigir legalmente tal rebaja que el comerciante se cuidará de rellenar con exactitud las casillas de total de la compra realizada y total de pesetas que se le abonarán en la próxima compra a realizar según diseño número 2 que se acompaña, no pudiendo ser abonado o entregado mas de un recibo bonificable en cada operación de compra sea cual fuere el volumen de la misma.

20 Estos recibos bonificables tendran el valor de como un cheque al portador por lo que los consumidores caso de no hacer mas compras podrán incluso ceder la propiedad de dichos recibos dentro del año de su validez, a cualquier otra persona que carezca de ellos y naturalmente desee su adquisición para conseguir la bonificación correspondiente al realizado su nueva compra en el establecimiento que los entregó. Para el comerciante tiene la ventaja evidente de que sus operaciones mercantiles serán aumentadas de volumen, ya que se comprende que el comprador de sus pro-

186508

3.-



ductos los adquirirá precisamente en el establecimiento que en igualdad de condiciones de venta obtenga además un descuento garantizado, por medio de los recibos bonificables que quedarán reseñados con su número de orden para después comprobar la legalidad de los mismos.

5 Al dorso de los recibos bonificables los comerciantes anunciarán a sus clientes los artículos que tienen en venta en su establecimiento, y es evidente que el consumidor extremará su atención sobre el anuncio indicado, y los revisarán cuidadosamente para ver si entre los mismos se encuentran anunciadas aquellas cosas de su interés para poder conseguir sobre su precio el correspondiente beneficio del descuento señalado.

15 Para la realización del sistema se contratará con las casas comerciales que lo prefieran un contrato documento número 1 que se acompaña y es adjunto a la presente memoria, y en el cual la casa comercial garantizará al público consumidor los beneficios señalados en el contrato que por duplicado firmará con la otra parte interesada, siendo muy importante para tal fin que los recibos bonificables se ajusten en todos los casos a las indicaciones señaladas en el diseño número 2, que también se acompaña y que servirán de garantía al público para realizar sus compras.

25 De esta manera el consumidor intensificará sus compras precisamente en los comercios, así anunciados, ya que con ello obtendrá un descuento en las mismas. Los comerciantes aumentarán sus beneficios por el mayor número de ventas realizadas, pues esta acumulación de ventas es más que suficiente para pagar el pequeño margen del descuento establecido por el sistema, sin dañar para nada el beneficio normal que debe obtener el dueño del establecimiento.

- N O T A -

Descrita suficientemente la naturaleza del invento, así como la manera de realizarlo en forma práctica e industrializable, debe nacerse constar que lo expuesto es susceptible de modificaciones de detalle

186508

4.-



de modificaciones de detalle, en cuanto estas no alteren el principio fundamental de su desarrollo. Por tanto la presente nota protegerá;

5 1.- Un sistema de propaganda Comercial para intensificar las ventas por medio de recibos bonificables, en el que se reivindica el contrato que aparece en el modelo número 1 cuyo desarrollo es objeto del cuerpo de esta memoria, que igualmente queda reivindicada por constituir ambos una misma cosa con carácter de imposible separación.

10 El referido contrato que obrará siempre en poder de la casa comercial que adopte este sistema de propaganda Comercial para que sirva de garantía al que aparece representado en el gráfico número 2 que representa la redacción del texto de cualquier recibo bonificable.

15 2.- Un sistema de propaganda comercial en el que se reivindica como complemento del documento número 1 el diseño que figura en el gráfico número 2 que obrará siempre en poder de los particulares para presentarlo en los correspondientes establecimientos y entregarlos en caja al efectuar sus compras mediante el correspondiente abono en cuenta de su tanto por % reglamentado en las instrucciones señaladas en el mismo.

20 3.- Un sistema de propaganda Comercial para intensificar las ventas por medio de recibos bonificables.

Según se describe y reivindica en la presente memoria descriptiva y en el contrato y diseño que a la misma se acompañan.

Consta esta memoria de cuatro hojas foliadas y escritas a máquina por una sola de sus caras.

Madrid 4 de Enero de 1949.