

228942

2 JUN



MEMORIA DESCRIPTIVA

para una

PATENTE ECONOMICO-COMERCIAL

por veinte años

en España,

a favor de

D^a. M^a. del Carmen Pérez Ortega

de nacionalidad española

residente en

VIGO (Pontevedra), c/ Alcazar de Toledo, 24, 1^o.

por:

"SISTEMA PARA INCREMENTAR LAS VENTAS CON DETER-
MINACION DE ARTICULOS DE REGALO"



La presente Patente Económico-Comercial, se refiere, como su enunciado indica, a un nuevo sistema para incrementar las ventas con determinación de artículos de regalo, el cual por su originalidad y novedad en el ámbito comercial, merece la protección para el privilegio de explotación exclusiva que por la presente modalidad se solicita, de acuerdo con las prescripciones del Estatuto vigente de la Propiedad Industrial de 26 de julio de 1.929, texto refundido, publicado el 30 de abril de 1.930, en su artículo reformado núm. 47, por el Decreto de 26 de Diciembre de 1.947 (Boletín Oficial del Estado de 24 de enero de 1.948).

De todos es conocida la dificultad existente en el comercio en general para incrementar las ventas, dada la competencia existente, por los innumerables métodos de propaganda, plazos, combinaciones, sorteos, etc., muchos de los cuales si bien han resuelto aparentemente esta cuestión, la mayoría no han dado un resultado práctico e industrializable. Además, para el comprador, en un determinado sector, como es el de concretar el objeto que debe regalarsé en una ceremonia, tal como bodas, bautizos, comuniones, fiestas onomásticas, etc. de modo que resulte del gusto o agrado del receptor y cumpla, al propio tiempo un fin práctico, ya que frecuentemente puede observarse que, los regalos enviados con motivo de estos actos tan señalados o bien se repiten en buen número o por el contrario carecen de utilidad práctica deseada, resulta engorroso y motivo de preocupaciones.

Con el fin de obviar estos inconvenientes, después de múltiples estudios, se ha llegado a la creación del nuevo sistema que se preconiza, el cual consiste principalmente en poner en práctica por cualquiera de los medios de propa-



- ganda conocidos, unas invitaciones al público en general, mediante las cuales se les dá a conocer el fin de organización, información que será completamente gratuita. La central de información funcionará del modo siguiente: Existirá en
35. Capitales importantes y será destinado a este objeto el establecimiento comercial que elija la Entidad organizadora del sistema, llevandose un fichero clasificador por orden alfabético de las personas que han de intervenir en tales acontecimientos, con el fin de que, por ejemplo en un enlace matrimonial, los invitados acudan a la central para solicitar la información de los regalos correspondientes al mismo. Se procederá a la busca de la inicial de los contrayentes y se entregará al solicitante la tarjeta informativa en la que figuran los regalos enumerados con su
40. referencia correspondiente, previamente elegidos y clasificados por los futuros contrayentes. Una vez leída la relación por el solicitante, al decidirse éste por un regalo determinado, por ejemplo un aparato radio-receptor, entonces se procederá a tachar éste de la lista, anotándose en
45. otra tarjeta aparte el nombre del mencionado invitado y regalo por el cual ha optado, operación que se repetirá con sucesivos invitados hasta finalizar la lista informativa.
- 50.

Los regalos que venimos tratando pueden ser facilitados en su mayoría por la central de información encargándose ésta de proceder a su envío o pueden ser adquiridos

55. en cualquier otro establecimiento, pero siempre claro está ha de ser aquél objeto por el que se haya decidido, pues de lo contrario no habría control posible.

Con el fin de estimular las ventas, la tarjeta rese-

60. fiada, que como anteriormente indicamos figura por su ini-

228942

2 JUN



65. cial de los actuantes, así como la lista de objetos para regalo, podrá llevar impreso un número y una fecha, por ejemplo la correspondiente a contraer matrimonio con el fin de que, previo sorteo ante Notario, se otorguen premios que de manera periódica haya anunciado la cadena de propaganda, compuesta de todos los establecimientos mercantiles suministradores.

70. Otra de las características del sistema que se preconiza, es la de que, el poseedor del tarjetón tendrá opción a cambiar el regalo que no sea de su agrado por otro en cualquiera de las casas suministradoras, para lo cual en caso de ser establecimiento de actividades diversas, entregará un boleto por el precio del objeto, menos un pequeño descuento, por ejemplo el 5% como compensación, cuyo boleto le servirá de abono al consumidor, mejor dicho al poseedor, por la adquisición de otro nuevo en el establecimiento de la cadena de propaganda que él haya elegido, recibiendo los establecimientos el importe de los boletos que haya recibido, si es que durante él no ha habido compensación con otro de idéntico precio, o de varios que en conjunto sumen la misma cantidad.

80. Por último y como complemento del sistema los establecimientos componentes de la cadena de propaganda, suscribirán un contrato, en el que se estipulan las condiciones, y los descuentos que se realizarán a los compradores en el establecimiento o industria que formen aquella.

85. La central de información o dirección de la cadena de propaganda, queda encargada de advertir a los establecimientos comerciales, cuando reciban dicho encargo, de los regalos u obsequios que desean que les sean hechos para que

90.



con tacto eminentemente mercantil al dependiente o encargado oriente al comprador por el camino deseado recibiendo como compensación un tanto por ciento del importe de la compra efectuada en las condiciones señaladas.

95. Los términos en que queda redactada esta memoria, son ciertos y fiel reflejo del objeto descrito, debiéndose tomar con carácter amplio y nunca en forma limitativa.

N O T A

100. Descritos suficientemente la naturaleza y alcance de la invención y la manera de llevarla a cabo prácticamente, se reivindican a título privativo las siguientes particularidades, sobre las cuales ha de recaer la concesión del privilegio de Patente Económico-Comercial que se solicita.

105. REIVINDICACIONES.-

110. 1.- Sistema para incrementar las ventas con determinación de artículos de regalo, caracterizado porque como primera operación se confecciona una tarjeta en la que por el anverso y de manera detallada, se relacionan todos los enseres y utillaje necesarios para el perfecto acondicionamiento de un hogar, y por el reverso anuncios de establecimientos mercantiles indispensables para la adquisición de todos los objetos detallados en la lista citada en primer término.

115. 2.- Sistema para incrementar las ventas con determinación de artículos de regalo, según la reivindicación anterior, caracterizado porque la Entidad organizadora confeccionará un fichero por orden alfabético de los enlaces matrimoniales, bautizos, comuniones, fiestas onomásticas y demás que vayan a celebrarse, donde figurarán las listas de objetos
120.- con que van siendo obsequiados, en combinación con las tarje-



tas reseñadas en el párrafo anterior, pueda elegir un objeto de los que quedan en la lista, procediendo seguidamente a su eliminación, anotándose en otra tarjeta el nombre del invitado y regalo por el cual ha optado, operación que se repetirá sucesivamente hasta finalizar la lista informativa.

125.

2.- Sistema para incrementar las ventas con determinación de artículos de regalo, según las reivindicaciones anteriores, caracterizado porque la tarjeta reivindicada en el punto primero de esta nota, llevará impreso un número y nombre del destinatario, cuyo número dará opción a su poseedor a participar en sorteos, celebrados en cualquiera de los establecimientos de la cadena de propaganda, y ante Notario, siendo el poseedor del número premiado obsequiado con los regalos que de manera periódica ^{se/} hayan anunciado por los establecimientos mercantiles que componen dicha cadena de propaganda.

130.

135.

3.- Sistema para incrementar las ventas con determinación de artículos de regalo, según las reivindicaciones anteriores, caracterizado porque el titular de la tarjeta tendrá opción a cambiar aquél regalo que no sea de su agrado, o no le sea útil, por otro en cualquiera de las Entidades mercantiles que formen parte de la cadena, para lo cual en caso de ser establecimientos de actividades diversas, en el que se devuelva el objeto, entregará un boleto por el precio del objeto, menos un pequeño descuento, por ejemplo el 5 por 100 como compensación, cuyo boleto le servirá de abono al poseedor, por la adquisición de otro nuevo en el establecimiento de la cadena de propaganda que él haya elegido.

140.

145.

4.- Sistema para incrementar las ventas con determinación de artículos de regalo, según las reivindicaciones ante-

150.



155. riores, caracterizado porque a la finalización del periodo comercial, los establecimientos recibirán el importe de los boletos que les hayan sido entregados, si es que durante él no ha habido compensación con otro de idéntico precio o de varios que en conjunto sumen la misma cantidad.

160. 5.- Sistema para incrementar las ventas con determinación de artículos de regalo, caracterizado porque los establecimientos componentes de la cadena de parapaganda, suscribirán un contrato, en el que se estipulen las condiciones, y los descuentos que se utilizarán a los compradores en los establecimientos o industrias que componen aquella.

165. 6.- Sistema para incrementar las ventas con determinación de artículos de regalo, según las reivindicaciones anteriores, caracterizado porque la dirección de la cadena de propaganda, queda envargada de advertir a los establecimientos comerciales, cuando reciba dicho encargo, de los regalos u obsequios que desean que les sean hechos, para que con tacto eminentemente mercantil el dependiente o encargado oriente al comprador por el camino deseado, recibiendo como 170. compensación un tanto por ciento del importe de la compra efectuada en las condiciones señaladas.

7.- "SISTEMA PARA INCREMENTAR LAS VENTAS CON DETERMINACION DE ARTICULOS DE REGALO".

175. Tal y como se describe y reivindica en la presente memoria que consta de siete hojas escritas a máquina por una sola de sus caras.

Madrid, 2 de Junio de 1.956.
M^{te}. DEL CARMEN PEREZ ORTEGA.
P. A.
El Agente Oficial.