241309

241309

P A T E N T E D E I N V E N C I O N
E C O N O M I C O C O M E R C I A L.
por VEINTE años

en España, a favor de Dn. Francisco POUJARNISCLE REGI y Dn. Ernesto SANTANDREU DACUNHA, ambos de nacionalidad española y domiciliados en Barcelona, Sepúlveda num. 187 y Parlamento num 56, respectivamente, por;

""SISTEMA PUBLICITARIO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS""

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

M E M O R I A D E S C R I P T I V A.

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

El presente registro de patente económico-comercial, tiene por objeto, garantizar a sus concesionarios, la explotación exclusiva en todo el territorio nacional, de un nuevo sistema publicitario, para incrementar las ventas, tal y como su enunciado indica.

Como es sabido, hasta la fecha, existen numerosos sistemas de propaganda, para propagar entre el detallista proveedor y el público consumidor, un articulo determinado industrial, pero todos ellos adolecen de diversos inconvenientes, entre los que cabe destacar como más principales el hecho de que son costosisimos y por ello, el margen de

241309

beneficios, tanto para el fabricante como para el detallista, son infimos, ya que en su mayoria, se basan en propagandas por medio de prensa, radio, o televisión, o bien concursos a base de sorteos etc. cuyos sistemas de propaganda, solo son eficaces durante la duración de los mismos, pues los articulos tan profusamente y costosamente anunciados, son rápidamente olvidados por el público, a causa de no tener el sistema publicitario empleado, una continuación que mantenga latente en el público consumidor, el interes de consumir el articulo correspondiente.

El sistema publicitario, que con la presente invención se solicita, además de resultar infinitamente más económico que los enumerados, tiene como condición esencial, la de eliminar uno de los defectos más corrientes en los conocidos, que consiste en la falta de continuidad, ya que precisamente está basado en la constancia de la venta, por la continuidad del argumento publicitario que lo origina.

El fundamento del sistema comercial a que nos venimos refiriendo, consiste en incrementar el volumen de ventas del industrial, estimulando al mismos tiempo el interés del detallista, para que venda, los articulos de fabricación deseados, con preferencia a los de la competencia, para ello, consiste, en ofrecer un Seguro de Vida, sencillo o complementado con un Seguro de Accidentes, o Titulo de Capitalización por sorteo, como motivo publicitario, partiendo de la base de que con éste sistema, se puden ofrecer premios(a base de capitales de previsión y ahorro) en cantidades infinitamente superiores, con relacion al dinero empleado a tal finalidad y que para adquirir dichos capitales, no es preciso disponer del importe de los mismos, sino, simplemen-

241309

te depositar el importe de la prima del Seguro de Vida, sencillo o complementado con un Seguro de Accidentes o Titulo de Capitalización correspondiente, el cual es muy inferior al capital asegurado.

Mediante la practica del sistema publicitario, se consigue despertar el interés del detallista, ya sea del ramo de ultramarinos, tiendas de loza, ferreterias, tejidos etc.etc. toda vez que el mismo, tiende a estimular la continuidad de la venta de sus diferentes articulos, por parte del detallista, debido a la continuidad del motivo publicitario, que ha despertado en él y el público, el deseo de vender aquel y adquirir éste, un determinado articulo, toda vez que el sistema es susceptible de poderse realizar tambien con el público consumidor.

Esencialmente la invencion consiste, en que el detallista, adquiriendo cierta cantidad de los articulos de un determinado industrial, consigue que éste le abone el importe anual de las primas de un Seguro de Vida, sencillo o complementado con un Seguro de Accidentes, o Titulo de Capitalización, a base de un capital en relación con los tres factores siguientes: importe total de ventas, edad del detallista, plan y duración del mismo, (a convenir entre ambas partes, según los casos). De acuerdo con éste sistema, el detallista, limitandose simplemente a vender más cantidad de un determinado producto o articulo, consigue, completamente gratis, un capital de ahorro, al cabo de cierto numero de años, de conformidad con las condiciones anteriormente citadas, o bien una provisión inmediata para su familia, en caso de poder faltar prematuramente.

De conformidad con cuanto antecede, el industrial,

241309

consigue que el detallista tenga preferencia única y exclusiva por la venta de los articulos de su fabricación, merced al estimulo de capital ahorro y previsión, que le reportaria anualmente, siempre que siga vendiendo por la cantidad estipulada y teniendo en cuenta que el capital-premio, está en relación directa con el importe de la ventas anuales conseguidas por el detallista, pudiendose calcular dicha cifra de ventas , de tal forma, que el importe de la prima o premio que debe pagar el industrial por cuenta del detallista, sea simplemente una pequeña merma dentro d del margen de beneficios del industrial.

El sistema consiste, en mediar entre una empresa productora y los revendedores o detallistas, que ofrecen al público el articulo que elabora dicha empresa, Tal mediación se realiza cuando técnicos del sistema publicitario, se dirigen a un determinado detallista y formalizan una póliza de Seguro de Vida, sencilla o complementada con un Seguro de Accidentes o Titulo de Capitalizacion, apropiado para el detallista en cuestión, cuya primera prima anual cubrirá la empresa productora. Entonces se extiende un contrato entre ambas partes, mediante el cual, aquella se compromete a satisfacer las sucesivas primas anuales del Seguro de Vida, sencillo o complementado con un Seguro de Accidentes, o Titulo de Capitalización, a nombre del detallista, hasta la total cancelación del Titulo o Seguro, pre que el volumen anual de ventas del articulo señala alcance la cantidad acordada.

A fin de facilitar la comprensión del invento, dotado a la presente memoria descriptiva de una h planos, en la que se ha representado ha titulo de

241309

no limitativo, un modelo de contrato.

Descritas suficientemente las principales caracteristicas del invento, se hace constar a los efectos oportunos, que tanto los contratos, como sus condiciones y formas de llevarlo a la practica, podrán ser objeto de variación, siempre que con ello no se cambie altere o modifique la idea fundamental del invento.

Se declaran de propiedad y novedad, para todo el territorio nacional, las siguientes:

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

1a.-Nuevo sistema publicitario para incrementar las ventas, caracterizado, por que se ha previsto, que mediante un contrato se compromete la firma organizadora a formalizar una póliza de Seguro de Vida sencillo o complementado con un Seguro de Accidentes, y/o Titulo de Capitalización, mediante el compromiso por parte del detallista, a expender durante el año, un número determinado de ventas, cumplido el cual el industrial, abona al detallista el importe anual de las primas, cuyo capital variará, segun sea el total de ventas, edad del detallista y plan de duración del contrato, segun se haya convenido, de forma que por su parte el industrial consigue del detallista una preferencia o exclusiva en la venta de los articulos de su fabricación, teniendo en cuenta que el capital-premio, está en relación directa con el importe de las ventas anuales realizadas, pudiendo calcularse la cifra de ventas de tal forma, que el importe de la prima y/o premio, que debe abonar el industrial por cuenta del detallista sea simplemente una minima merma del margen de beneficios del industrial.

2a.-NUEVO SISTEMA PUBLICITARIO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS.

Tal y como queda descrito en la precedente memoria descriptiva que consta de cinco hojas escritas a máquina por una sol de sus caras y otra de planos que la ilustran.

Madrid 14 Abril de 1958.

FERNANDO FERRER

Dn.FRANCISCO POUJARNISCLE REGI y
Dn.ERNESTO SANTANDREU DACUNHA.

HOJA UNICA

SISTEMA PUBLICITARIO COMERCIAL

BARCELONA.

Población.....

Fecha.....

Destinatario.

..... 241309

Muy Sr,mio:

Habiendo recibido la visita de un Tecnico del Sistema publicitario Comercial,quien ha solicitado mi cooperación,para la venta de los articulos que Vd, fabrica, me es grato manifestarle que acepto complacido su oferta, de abonarme la prima anual de;

Póliza de seguro de vida (esta podrá ser corriente o complementada con un Seguro de accidentes)

Titulo de Capitalización.

Siempre que el volumen de mis compras anuales con respecto a los articulos alcance la cifra de Ptas.....

Atentamente le saluda.

Firmado.

Direccion comercial del detallista.

.....

ESCALA VARIABLE.

Madrid 4 ABR. 1958