

AÑO 1.959.

Expediente núm.

250190



250190

# REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

**PATENTE DE** I N V E N C I O N .

## MEMORIA DESCRIPTIVA

*que se acompaña a la solicitud de*

una **PATENTE DE INVENCION** por 20 años, en España

*a favor de*

DON CARLOS MARIA FERNANDEZ RUANO, de nacionalidad

domiciliado en Madrid,

calle de Peligros núm. 8,

*por:*

"NUEVO SISTEMA DE PUBLICIDAD Y VENTA",

250190



PATENTE DE INVENCION

Nº 250.190.

Solicitante : Don Carlos María Fernández Ruano.

Residencia : Madrid.- Peligros nº 8, 2º nº 6.

Nacionalidad : Española.

Inventor : El propio solicitante.

oooOooo

MEMORIA DESCRIPTIVA

Sobre:

"PROCEDIMIENTO ECONOMICO COMERCIAL PARA INCRE-  
MENTO DE VENTAS".

oooOooo

La presente invención tiene por objeto un nuevo procedimiento económico comercial, que comprende un sistema de publicidad y venta, por medio de una "Unidad Publicitaria" completamente original. Esta Unidad se compone de dos elementos:



a) UNA GUIA que llamamos "Guía Índice del Comercio Selecto".

b) UNA TARJETA que llamamos "Tarjeta de Compra".

La "Guía Índice" está formada por:

10

1<sup>a</sup>.- Una relación alfabética de determinados comerciantes de cada ramo.

15

2<sup>a</sup>.- Por anuncios propiamente dichos de marcas - de cada especialidad, que se insertarán precisamente en las páginas dedicadas a los establecimientos vendedores de cada especie.

20

La "Tarjeta de Compra", es una cartulina redactada de forma que da opción a su poseedor a una bonificación en las compras que realice en los establecimientos que relaciona la "Guía"; bonificación que para los comercios no supone otra cosa que el precio de la publicidad realizada, pero pagada precisamente en el momento de la venta, es decir, no de forma indeterminada, sino con el propio beneficio de cada unidad vendida.

25

Con este binomio, guía-tarjeta, conseguiremos:

1<sup>a</sup>.- Que todo poseedor de la citada Unidad publicitaria, a la hora de adquirir, se oriente por la guía índice, lo que supone canalizar la masa de compradores potenciales hacia determinados anunciantes vendedores de cada ramo del comercio usual, de donde se deduce:

30

2<sup>a</sup>.- Que al quedar incluidos en la "Guía", estos establecimientos han llevado a cabo por ella, una publicidad operante acerca del comprador potencial, precisamente en el momento en que está predispuesto e inclinado a realizar la compra.

35

3<sup>a</sup>.- Que las marcas de cada especie de productos, dispongan de un hueco publicitario de enorme valor, por



cuanto, llamarán la atención del comprador de sus productos, precisamente en el momento en que consulte la "Guía", porque ha sentido la necesidad de adquirir un -  
40 producto de la misma especie de la marca que se anuncia.

NOTA

Descrita suficientemente la naturaleza del invento y su forma de realización práctica, se hace constatar que la presente memoria es susceptible de modificaciones de detalle, en cuanto no altere su esencialidad,  
45 y siendo, por tanto, lo que se solicita Patente de Invención por 20 años en España, lo que se recoge en las siguientes:

REIVINDICACIONES

50 1ª.- Procedimiento económico comercial para incremento de ventas, caracterizado porque, como primera operación, se confecciona una guía de todos los comercios, - entidades mercantiles y similares que se adhieran al - sistema, guía que irá encuadernada por los procedimientos  
55 usuales, y que comprenderá una relación alfabética de determinado ramo de comerciantes adheridos y anuncios de marcas o productos de cada especialidad que dichos - establecimientos expendan.

2ª.- Procedimiento económico comercial para incremento -  
60 de ventas, caracterizado porque, como segunda operación, se confecciona una tarjeta, en la que constando los datos necesarios, vaya destinada al público consumidor.

3ª.- Procedimiento económico comercial para incremento -  
65 de ventas, caracterizado porque la entidad organizadora o anunciadora, suscribirá un contrato con los comerciantes o entidades mercantiles adheridos al sistema, en-

250190



70      entregándoles una cantidad de tarjetas de opción, reivindicadas en el punto segundo de esta nota, para su entrega al público consumidor.

4ª.- Procedimiento económico comercial para incremento de ventas, caracterizado porque la mencionada tarjeta puede tener o no un número o una contraseña especial, la cual otorgará a su poseedor premios o condiciones especiales de compra.

75      5ª.- "Procedimiento económico comercial para incremento de ventas"; según queda sustancialmente descrito en la presente memoria, que consta de cuatro páginas mecanografiadas por una sola cara.

Madrid, 16 de Junio de 1959.

EMILIO GUILL SIRVENI  
P. P.