



253286

P A T E N T E
D E
I N V E N C I O N

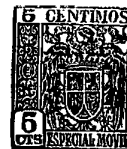
de carácter económico comercial, por "UN SISTEMA DE VENTAS PERFECCIONADO", a favor de Don ALFONSO SUBIAS RUIZ, de nacionalidad española, residente en BARCELONA, calle Urgel, nº 247.

= . =

MEMORIA DESCRIPTIVA

La presente invención, de carácter económico comercial se refiere a un sistema de ventas perfeccionado.

5. Mas concretamente es un sistema mediante el cual, el público queda estimulado a seguir efectuando las compras en el establecimiento de la Empresa, debido a que se considera ligado a ella por resultar propietario de un crédito en potencia, que le da derechos de gran ventaja económica para seguir efectuando nuevas adquisiciones en condiciones más ventajosas que la compra inicial, resultándole indirectamente abarataada
10. su vida económica en cuantías que pueden alcanzar un 33%.



253286

Es notorio que el volumen de ventas de un establecimiento o empresa depende de la capacidad económica del público y se resiente inmediatamente durante las épocas en que los compradores han de preocuparse de limitar sus gastos, con lo cual la venta languidece redundando este estado en la economía nacional.

5.

Ahora bien, si el público se le estimula en el sentido de que su desembolso para efectuar nuevas compras se encuentra aliviado merced a una especial protección que le otorga la empresa vendedora, entonces su comportamiento entrará dentro de su norma, adquiriendo los artículos que necesita en los momentos que le conviene, resultando la empresa favorecida con una afluencia de clientes que de otra manera no tendría.

10.

Consiste el sistema que se describe, en establecer un contrato de adhesión entre la empresa y el cliente, toda vez que cuando éste compra un artículo, la empresa le entrega un tique o talón valorado justamente por el propio importe de la compra.

15.

El comprador puede utilizar en el acto este talón, o bien reservarse el derecho de acumularlo con otros de compras sucesivas.

20.

En cualquier caso, en toda compra sucesiva, el talón que posee lo utiliza como valor metálico para completar el importe total del nuevo objeto que desea adquirir.

En el empleo del talón o talones, existe un tope en su aplicación, toda vez que con el valor de los talones no puede adquirirse un objeto del mismo importe. El talón o talones sumados, permite comprar un objeto de coste triple del importe mencionado.

25.

Así pues si el talón o talones suman la cantidad X, el objeto a que se puede aplicar ha de valer, aproximadamente 3 X,

30.

-3-

253286



con lo que el desembolso es de $3X - X = 2X$. Ejemplo con una compra inicial de 100 pts se puede comprar un objeto cuyo valor es de 300 pts abonando solamente 200, con lo que la empresa viene a devolverle al cliente, en ese momento la cantidad íntegra gastada en la primera compra.

El presupuesto familiar se ve pues aliviado en un 33% por esta mera operación.

Como la empresa siempre entrega el talón valorado, el público tiene completa libertad para sus compras, siempre que estas sean realizadas en la empresa. Se establece pues un tácito contrato de adhesión entre la empresa y cada uno de sus clientes.

Con el sistema que se describe, resulta muy aliviada la economía doméstica, el público puede hacer sus cálculos para las adquisiciones que le convengan en el momento oportuno a sabiendas que estas adquisiciones se han de encontrar beneficiadas gracias a la asiduidad con que haye acudido a realizar sus compras en la empresa indicada, que a su vez ve aumentar el número de clientes, venciendo fácilmente los momentos críticos de la misma.

La invención dentro de su esencialidad, puede ser llevada a la práctica en las formas más adecuadas a cada caso, empleando tarjetas talonarios u otros documentos, por quedar todo ello comprendido en el espíritu de las reivindicaciones.



4-

253286

N O T A

Hecha la descripción de la invención, lo que se declara como no divulgado ni practicado en España, comprende las siguientes reivindicaciones:

1. Un sistema de ventas perfeccionado, caracterizado esencialmente por el hecho de establecer entre la empresa y el público un contrato tácito de adhesión originado por el hecho de que cada comprador recibe en el momento de hacer efectiva su compra, un talón o similar valorado con el importe íntegro de su compra, siendo este talón o suma de talones, empleados como valor metálico, para completar el importe de la compra de un nuevo artículo, con la condición precisa de que el valor de este nuevo artículo, sea en venta, superior al valor de la suma de talones o talón presentados y que, como término medio preferentemente se establece para ello, un valor del artículo a comprar triple del valor del talón o talones aportados por el comprador, el cual en realidad solamente realiza un desembolso igual a la diferencia entre el valor real del artículo y el valor de su cupón, talón o talones procedentes de compras anteriores o sea una cantidad en metálico doble del valor del cupón o talón, que son por lo tanto canjeados en su nueva compra.

2. Un sistema de ventas perfeccionado.

Según se describe y reivindica en la presente memoria que consta de cuatro hojas foliadas y escritas a máquina por una sola cara.

Madrid, a 9 de Noviembre de 1959.

ALFONSO SUBIAS RUIZ.

p. a.