

257132



- 1 -

## *Memoria Descriptiva*

*para*

una patente económico-comercial  
por veinte años en España,

*a favor de*

Don Juan Padró Bernat

-de nacionalidad española-

*residente en*

MADRID, Bravo Murillo, 152

*por:*

“ MEJORAS EN LOS SISTEMAS PARA INCREMENTAR LAS VENTAS COMER  
CIALES ”.

-----



257139

La presente patente económico comercial se refiere a unas mejoras introducidas en los sistemas para incrementar las ventas comerciales, además de que se pretende con ello buscar una clientela adicta que se beneficie directamente de las compras que realiza obteniendo con ello ventajas directas de orden económico.

En los distintos sistemas que actualmente se conocen, por lo regular siempre existe una entidad intermedia entre el comprador y el vendedor, que es la que se lleva la mayor parte de la utilidad, en detrimento precisamente del bolsillo de aquel, pues el vendedor necesariamente tendrá que elevar los precios aunque sea en un pequeño porcentaje a fin de pagar los derechos de la entidad patrocinadora del sistema. En la presente patente se pretende eliminar este intermediario y establecer una asociación entre vendedor y comprador, con lo cual se hace una propaganda directa en beneficio exclusivo de este. Y precisamente con ello se eliminan también los gastos de propaganda inútiles, que, si en algunas ocasiones tienen éxito, en otras los gastos de tal propaganda tienen que incluirse o cargarse en el precio del producto.

El sistema objeto de la patente consiste esencialmente en que el comerciante o vendedor facilita a sus clientes una Tarjeta de Cliente, con un número de orden determinado y por validez de un ciclo de tiempo a elegir. A su vez el comerciante llevará una ficha o relación del poseedor de cada tarjeta con sus circunstancias personales (nombre del

3.-



257 132

poseedor, domicilio, etc). Cuando el cliente realiza una compra exhibirá en el momento de pagar la Tarjeta de Cliente y con esta simple exhibición obtendrá un descuento en la compra realizada. A su vez el comerciante anotará en la ficha del cliente el total del pago efectuado por el cliente. Esta operación se repetirá todas las veces que el cliente realice una transacción comercial (rebaja o descuento en el precio marcado y anotación en su ficha de la cantidad pagada). Al cabo de un tiempo marcado (un año, dos, etc.) y siempre antes de la expiración de la validez de la Tarjeta de Cliente, el comerciante totalizará la cuantía de todas las ventas realizadas por el cliente en dicho espacio de tiempo, y le enviará a aquel, una relación detallada de sus compras efectuadas durante el ejercicio y a su vez un vale o cheque particular con otro segundo descuento global de todas las compras pagadas por el cliente en el citado período, y cuyo cheque servirá para descontar su importe de la próxima compra, sin perjuicio de que siempre tenga también el inicial descuento conseguido a la presentación de la Tarjeta de Cliente.

Es decir, que el comprador tendrá dos beneficios o descuentos. Uno en el acto, al realizar la compra, y otro, al final de ejercicio más importante, por el descuento global de todas las compras realizadas. Con ello se beneficia directamente y siempre será adicto al comerciante. Y este a su vez se beneficia también porque el cliente, contra más compre, sabe que obtiene una rebaja, y además va incrementando el descuento global que le servirá para pagar totalmente o parcialmente, de forma gratuita, la compra futura.



4.-

257 132

N O T A.-  
=====

5 Descrita suficientemente la naturaleza del invento, así como la manera de realizarlo en forma práctica o industrializable, debe hacerse constar que lo expuesto es susceptible de modificaciones de detalle, en cuanto estas no alteren el principio fundamental de su desarrollo. Por lo tanto, la presente nota protegerá:

10 1.- Mejoras en los sistemas para incrementar las ventas comerciales, caracterizado esencialmente por facilitarse al comprador una Tarjeta de Cliente totalmente gratuita, con un número de orden y con validez de un periodo de tiempo determinado, la cual, al exhibirse en el acto de pagar la compra realizada, sirve para lograr un descuento determinado; y a su vez el vendedor anotará en la ficha de cliente el importe de las distintas compras realizadas, durante todo el periodo de validez de la Tarjeta de Cliente.

20 2.- Mejoras según la reivindicación anterior, caracterizadas porque antes de expirar la fecha de validez de la Tarjeta de Cliente, o bien dentro de un plazo marcado, el comerciante o vendedor, totalizará todas las compras realizadas por su cliente y enviará a este un detalle de las compras efectuadas, en unión de vale o cheque particular con un segundo descuento global, que le servirá para pagar a su vez el total, o parte de la próxima compra a realizar, sin perjuicio de que a su vez obtenga el descuento ordinario con la exhibición de la Tarjeta de Cliente.

25



5.-

257132

5.- Mejoras en los sistemas para incrementar las ventas comerciales.

Según se describe y reivindica en la presente memoria descriptiva.

5

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

Madrid, a 5 de Abril de 1960.