



NUM. _____

=====

263225

MEMORIA DESCRIPTIVA

P A T E N T E

ECONOMICO-COMERCIAL

POR VEINTE AÑOS, EN ESPAÑA, A FAVOR DE DON FELIX RODRIGUEZ VALCARCE, DE NACIONALIDAD ESPAÑOLA, CON DOMICILIO EN LEON, CARRETERA DE TROBAJO.- - - -

POR

"UN PROCEDIMIENTO DE VENTA CON INCENTIVO PARA EL COMPRADOR"

-----:oOo:-----



263225

La invención concierne a un procedimiento de venta con incentivo para el comprador.

5 En particular, la invención tiene por objeto un procedimiento de venta de productos alimenticios, tal como chocolates, de acuerdo con el cual se promueve en el público consumidor la atracción de que lleva siempre con el propio producto la compensación de un regalo, y, además, el interés estimulado por el hecho de poner en juego el azar o la suerte de cada uno, habida cuenta de que los regalos son de valor diferente.

10 Conforme a los principios expuestos, el nuevo procedimiento de venta consiste:

15 a) En incluir en la envuelta de cada porción unitaria del producto de que se trata un cupón que da opción a ser canjeado por el consumidor en el propio establecimiento de la adquisición por el obsequio de valor variable que se especifica en el mismo.

20 b) En anunciar al público consumidor por medio de carteles colocados en lugares visibles de los establecimientos el beneficio de los regalos a que puede optar mediante el cupón anexo al producto, participando a la vez en un juego de azar que le deparará uno de más o menos valor por ser distinto el que alcanzan dichos regalos.

25 c) En la reunión, por parte del expendedor, de los cupones correspondientes a cada caja vendida de las unidades del producto con el fin de canjearlos por los respectivos objetos



263225

263225

de regalo y hacer entrega de ellos a los consumidores tal como hayan sido agraciados.

30 Para la mejor inteligencia del nuevo procedimiento de venta, un ejemplo no limitativo del mismo se ilustra con los documentos anexos, que representan:

El 1º, la materialización de un cupón para incluir en la envuelta del producto y que dará opción al consumidor del propio producto a un objeto de regalo que deberá serle entregado por el expendedor. Dicho cupón lleva impreso en su anverso el nombre o marca del producto, el número de los elaborados con la marca aludida, así como el peso del propio producto y la indicación del regalo que le corresponda. En el reverso comprende asimismo las instrucciones al cliente para recabar del comerciante el objeto de regalo que le haya tocado en suerte.

El 2º, la materialización de un cartel de anuncio al público consumidor de que pueda beneficiarse de un regalo por cada porción unitaria de compra del producto mediante el cupón anexo al mismo, así como de que el azar le deparará que el objeto del obsequio sea de un valor menor o mayor.

- N O T A -
=====

En resumen: la PATENTE ECONOMICO-COMERCIAL recaerá sobre las reivindicaciones siguientes:

50 1.- Un procedimiento de venta con incentivo para el comprador, que consiste en incluir en la envuelta de cada porción



203225

263225

unitaria del producto un cupón que dá opción a ser canjeado
por el consumidor en el propio establecimiento de la adquisi-
ción por el obsequio de valor variable que se especifica en
55 el mismo ; en dar a conocer al público consumidor por medio
de carteles colocados en lugares visibles de los estableci-
mientos el beneficio de los regalos a que puede optar median-
te el cupón anexo al producto, participando a la vez en un
juego de azar por ser distinto el valor de los regalos; y en
60 la reunión, por parte del expendedor, de los cupones corres-
pondientes a cada caja vendida de las unidades del producto
con el fin de canjearlos al fabricante por los respectivos
objetos de regalo y hacer entrega de los mismos a los clien-
tes agraciados.

65 2.- Un procedimiento de venta con incentivo para el com-
prador, según la reivindicación 1, en el que el cupón que da
opción al regalo del comprador lleva impreso en su anverso
el nombre o marca del producto, el número de los alaborados
con la propia marca, así como el peso del producto y la indi-
70 cación del objeto de regalo que le corresponda, mientras que
en el reverso comprende las instrucciones al cliente para
recabar del comerciante el regalo que le haya tocado en suer-
te en cada caso.

75 3.- UN PROCEDIMIENTO DE VENTA CON INCENTIVO PARA EL COM-
PRADOR, sustancialmente como queda descrito y representado en
esta Memoria que consta de cuatro hojas mecanografiadas por
una sola cara y dos anexos.

Madrid, 14 de diciembre de 1960

P.A.

FELIX RODRIGUEZ VALVARCE

JOSE RUIZ GRANADOS SANCHEZ

J. Ruiz