



271249

271249

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

de carácter económico comercial, a favor de DON JOSE FERNANDEZ RAMIREZ, de nacionalidad española, residente en BARCELONA, calle de Ausias March, núm. 9-11, por "UN SISTEMA COMERCIAL PARA PROMOCION DE VENTAS".

- . -

MEMORIA DESCRIPTIVA

La presente invención de carácter económico comercial se refiere a un sistema comercial para promoción de ventas.

- Son conocidos hasta el presente diversos sistemas para proporcionar incremento en las ventas, tales como los cupones, los vales combinados con sorteos u otros, pero en todos ellos se atiende siempre el servicio del hogar, a la entidad doméstica, que se encuentra mejorada con la adquisición de diversos objetos de uso.
- 5.
10. En la invención que se describe se ha prescindido por completo de hacer intervenir sorteos ni cupones para ob-

271249



jetos, sino que lo característico de la misma consiste en el hecho de que toda compra, grande o pequeña es siempre convertible en un viaje o en lo relativo al viaje, como son por ejemplo, los hoteles, campings, combustible, etc.

5. Consiste la invención en establecer un concierto entre la empresa y las casas vendedoras, para que éstas entreguen al comprador unos cheques-viaje, cuya cuantía podrá ser desde metros, hasta kilómetros según el tipo de adquisición realizada, estos cheques son convertible por acumulación en un recorrido de kilometraje suficiente para poder alcanzar un radio de acción conveniente para las necesidades de desplazamiento una familia.
- 10.

- La empresa establece también un convenio con agencias de viaje, ya sea de las que están actualmente establecidas o bien de otras que se puedan establecer incluso por la propia empresa.
- 15.

- En estas agencias quedan admitidos los chques-viaje, para convertirlo en adecuados billetes para recorrido, ya sea por tren, avión, barco, autobuses u otros medios, pudiendo alcanzar el remanente de kilometraje para disfrutar de alojamientos adecuados para una excursión.
- 20.

El cheque-viaje, puede ser canjeable para combustible, cuando se trata de usuarios poseedores de vehículo particular.

25. Los cheques-viaje, son computados en su entrega por el vendedor según la importancia de la venta, lo que redundará en beneficio del comercio y también en beneficio del público comprador, pues éste quedará mejor dotado con sus cheques-viaje para poder alcanzar en un tiempo relativamente corto un recorrido que le resulte conveniente.
- 30.



La índole de aplicación de este cheque-viaje es totalmente nueva y muy adecuada al espíritu turístico tan desarrollado en nuestros tiempos haciendo llegar al económicamente débil unas posibilidades que nunca hubiera logrado por sus ahorros particulares.

La invención, dentro de su esencialidad, puede ser llevada a la práctica en otras formas que difieran en detalle de la indicada a título de ejemplo en la descripción, a las cuales alcanzará igualmente la protección que se reca-
10. ba. Podrá, pues realizarse con los medios más adecuados y con el establecimiento de los convenios más convenientes por quedar todo ello comprendido dentro del espíritu de las reivindicaciones.

NOTA

Hecha la descripción del presente invento, lo que
15. se declara como nuevas y de propia invención, las siguientes reivindicaciones:

1. Un sistema comercial para promoción de ventas, caracterizado esencialmente por el hecho de hacer intervenir como elementos de relación entre el vendedor y el público
20. comprador, al efectuar la compra de un artículo, un documento denominado cheque-viaje entregado por la empresa principal, el cual cheque-viaje es convertible en distancias, las cuales en su día completarán un recorrido que puede ser por tierra, mar o aire, incluyendo si existe exceso de kilometraje, los
25. hospedajes, campings u otros, así como también pueden ser



canjeables por combustible en materia o en bonos, sin el propietario posee coche particular.

- 5. 2. Un sistema, según la anterior reivindicación, en el que, la empresa principal, establece convenios con agencias de viaje ya establecidos o bien establece por su cuenta el número de las mismas más conveniente para atender a las demandas en cualquier localidad, con el fin de que el público al encontrar siempre facilidades en la adquisición de su cheque-viaje y en su conversión a distancias o a combustible, incremente las compras en los establecimientos vendedores, resultando un beneficio notorio para las partes interesadas.
- 15. 3. Un sistema comercial para promoción de ventas.

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

Madrid, a 16 de Octubre de 1.961

JOSE FERNANDEZ RAMIREZ

p. a.
JAIME ISERN MIRALLES