



la agricultura ponen a disposición del comercio y el aumento de la producción nacional, ha motivado el sano fenómeno económico de la competencia que obliga al comerciante a la busca y conservación del cliente. A causa de ésto se ha generalizado la costumbre de ofrecer descuentos que ciertamente no prestigian al establecimiento puesto que le restan seriedad.

El procedimiento objeto de la invención tiene por objeto ofrecer al público un incentivo de gran interés para que realice sus compras en el establecimiento que lo adopte, cosa que permite al comerciante o industrial sustituir la referida práctica del descuento, por un sistema que, sin resultarle mas oneroso que aquel, constituye sin duda alguna un atractivo mayor para el público, traduciendo en un incremento en las ventas.

El procedimiento a que nos estamos refiriendo consiste en esencia en la preparación de uno o varios grupos de sobres, bolsas, boletos plegados, etiquetas adheridas a botellas y otros medios, integrados de una cantidad variable de ellos, desde 1 a un número infinito, señalando cada uno con un número que debe mantenerse oculto al exterior, debiendo ser tales números desde el 1 hasta la cantidad máxima de sobres o boletos que componen el grupo. Se estima como mas conveniente a efectos económicos, la cantidad de 20 sobres, boletos o etiquetas, numerados por tanto del 1 al 20.

Los referidos grupos (sea uno o varios), pueden situarse en cualquier lugar adecuado, que puede variar, según la organización del establecimiento, volumen de ventas, afluencia de público y otras circunstancias de ór-

274096



- 3 -

den interno. Por ejemplo, pueden tener grupos de sobres,
40 boletos o etiquetas los dependientes, el encargado o jefe de sección o de tienda, un empleado interventor designado para ello, o estar sencillamente en poder del cajero o cajera. De este modo, luego de efectuar la compra, y después de abonar el importe de la misma, cada cliente
45 tiene derecho a escoger un sobre del grupo, para lo cual se le ofrecerán todos los del grupo para que elija. En el escogido, el comprador escribirá un número de los comprendidos entre el 1 y el total de que se componga el grupo, por ejemplo el 20, si fuera ésta la cantidad total
50 de los existentes.

Efectuado lo que antecede, se procederá a abrir el sobre y si el número escrito por el cliente coincidiera con el número del interior del sobre, o boleto o etiqueta, entonces el comprador tiene derecho a que se le
55 reembolse de un porcentaje del importante de la compra que previamente abonó, que puede oscilar, según clase de establecimiento, entre el 25 al 75% e incluso en el 100% si se estimara conveniente. Incluso, si así se hubiese anunciado, se le otorgará cualquier otra clase de premio,
60 sea en efectivo, en artículos o en objetos de cualquier clase. Caso de no acertar con el número interior del sobre o boleto, se entiende que el comprador no tiene derecho a premio ni reembolso alguno.

Como puede deducirse de lo expuesto, el procedimiento es de sencilla realización y comprende los medios apropiados, como son el juego o grupo de sobres, etiquetas en recipientes, boletos numerados, etc. para que
65 en el mismo momento de la compra y después de abonar su

274038



- 4 -

70

importe, pueda el cliente probar su suerte, sin esperar fechas de sorteos tal como suele hacerse, consiguiendo atraer así el interés del público, tanto por el beneficio que puede reportarle este procedimiento, como por la emoción y curiosidad que despertará el momento de designar número en los sobres o boletos.

75

Finalmente debe hacerse constar que podrá variar todo aquello de carácter secundario, que no altere lo esencial del procedimiento, tal como el número del grupo de sobres, boletos y etiquetas en recipientes, y el porcentaje de la bonificación, caso de acertar, la cuantía o clase de los premios, así como la clase de impresos utilizados y el sistema de control que se adopte.

80

N O T A

=====

85

Los puntos nuevos y de propia invención que se presentan para su reivindicación en esta Patente de Invención Económico Comercial, son:

90

1º.- Procedimiento para la incrementación de las ventas en establecimientos comerciales, consistente en la preparación de uno o de varios grupos de sobres, bolsas, boletos plegados, o etiquetas en recipientes, integrados por una cantidad que oscile entre uno y un número infinito, señalando cada uno de ellos con un número que debe mantenerse oculto al exterior, cuyos números de cada sobre, bolsa, boleto o etiqueta, deben ser desde el 1 hasta la cantidad máxima de que el grupo se componga, colocando dicho grupo en poder del cajero, dependiente o empleado especial encargado de su control.

95

2º.- Procedimiento para la incrementación de las ventas en establecimientos comerciales, según el cual,

- 5 - 274096



100 una vez efectuada la compra, y después de abonar el im-
105 porte de la misma, se le presenta al cliente el grupo de
sobres, bolsas, boletos o recipientes con etiquetas, pre-
parados según la precedente reivindicación, otorgándole
el derecho a escoger uno, en el cual debe escribir un nú-
mero de los comprendidos entre el 1 y el total de sobres,
110 bolsas, boletos o recipientes que componen el grupo, des-
pués de lo cual y en la misma tienda y momento de la ven-
ta, se procederá a la abertura del sobre o recipiente o
al desplegado del boleto y si el número escrito por el
cliente coincidiere con el contenido en dicho sobre, bo-
115 leto o recipiente, se le reembolsará de un porcentaje im-
portante del total de la compra, previamente abonada, que
puede oscilar entre el 25 al 100% según clase de artícu-
los o en la entrega de una cantidad fija en efectivo o
en especie, mientras que de no acertar no tiene derecho a
reembolso ni premio alguno. Y

3º.- "PROCEDIMIENTO PARA LA INCREMENTACION DE
LAS VENTAS EN ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES", de confor-
midad en un todo en lo esencial y fines industriales a
lo descrito en la precedente memoria descriptiva.

Esta memoria consta de CINCO hojas escritas o
mecanografiadas por una sola cara a doble espacio en 119
líneas.

Madrid, 25 de Enero de 1962

Por autorización del interesado.

JOSE LOPEZ
R. P.