

21 FEB 1951

274 817

MEMORIA DESCRIPTIVA.-

PATENTE DE INVENCION ECONOMICO-COMERCIAL.

PAIS : ESPAÑA.

DURACION : 20 AÑOS.

OBJETO : "UN SISTEMA DE INCREMENTO DE VENTAS COMERCIALES".

=====

A nombre de : DOÑA MONSERRAT MAS MONELL.

Residente en : BARCELONA, Lepanto, 286

Nacionalidad : ESPAÑOLA.

74817

21 FEB



Tiene por objeto la presente solicitud, la protección en territorio español de un sistema de incremento de ventas comerciales, cuyas características le hacen merecedor del privilegio de Patente de Invención Económico-Comercial, conforme

5.- y al amparo del vigente Estatuto Ley sobre Propiedad Industrial.

Son conocidos multitud de sistemas para incrementar las ventas comerciales, atrayendo la atención del público de muy diferentes maneras, pero todos ellos se basan en sistemas de concursos con múltiples variantes, como son estableciendo pre-

10.- mios en combinación con sorteos nacionales, reuniendo cupones de determinadas características o similares. Todo esto representa una gran incomodidad para el comprador, por la preocupación que lleva inherente de tener que estar pendiente de determinado hecho, lo que trae consigo que abandone el ciclo del

15.- sistema, perdiendo éste su eficacia y siendo desechado por el comercio o establecimiento que lo proponía, al no gozar de la atracción del público.

El presente sistema representa una comodidad para el usuario, ya que una vez efectuada la compra se le hace entrega de

20.- un carnet con seis hojas que debe repartir entre familiares o amigos, no teniendo que preocuparse de otra cosa, ya que cuando la cadena que más adelante se describirá se haya completa

do, el comprador citado es avisado por el establecimiento para que vaya a recoger el premio o bonificación establecida por

25.- el sistema que nos ocupa.

27489

21 FEB



A continuación se hará una detallada descripción del sistema de incremento de ventas comerciales que se desea proteger en la presente memoria.

30.- Comprende en primer lugar un acuerdo entre determinados establecimientos y los promotores del sistema, consistente en que éstos remiten a los comercios tantos carnets o talonarios por valor extrínseco de 25 Pts. como lo deseen, debiendo pagar por cada talonario una peseta más gastos de envío.

35.- El comerciante entrega a cada cliente tantos carnets como múltiplos de 25 Ptas. tenga el importe de la compra efectuada; cada talonario posee seis hojas, que han de ser entregadas por el cliente en cuestión a otras seis personas, futuros compradores. La entrega del carnets es gratuita y se anotará por parte del comerciante, las señas del comprador que lo recibe, con
40.- objeto de establecer posteriores contactos.

Cuando el comprador al que se le entregado un carnet con sus seis hojas correspondientes, ha cumplido su compromiso de repartirlas a su vez entre otras seis personas, y éstas se han personaben el establecimiento que entregó en carnet al primer
45.- comprador, entonces se le abre una ficha. Cuando los seis compradores presentados por el primero, han cumplido a su vez el compromiso de traer seis futuros clientes, más cada uno, que corresponde a uno por cada hoja del carnet que se les ha entregado, lo que en total hace una cadena de treinta y seis futuros
50.- compradores, y éstos se han personado en el establecimiento, al iniciador de la cadena o primer comprador se le reembolsa la totalidad del valor de la compra efectuada, en este caso 25 Pts. previo canje del carnet que obra en su poder; éste reembolso puede ser en metálico o en mercancías, como prefiera el cliente.

55.- El reparto de las hojas del carnet puede efectuarse entre

27481

2^A FEB



diferentes personas, o bien a una misma que precise utilizarlas en seis compras, o bien a propios familiares o inclusive al propio iniciador de la cadena, que lo empleará en seis próximas compras.

- 60.- Este sistema tiene la gran ventaja para el comprador, de que se le asegura el reembolso de la totalidad de la compra que ha efectuado, solamente por haberse preocupado de repartir las seis hojas del carnet entre seis personas que, a su vez, precisen efectuar compras en el establecimiento expendedor del carnet, y estas seis personas se preocupen de repartir las hojas de los carnets obtenidos por el valor de las compras entre tantas personas como hojas hayan obtenido. Resumiento: Que el comprador que inicia la cadena, se le abona un corretaje equivalente al valor de la compra por la cual se le entregó el primer carnet que sirvió para iniciar la cadena promocional de venta.
- 65.-
- 70.-

Desde el punto de vista del comerciante, tiene la ventaja de que su establecimiento gozará de la atracción del público, con respecto a otros del mismo ramo.

- 75.- En cuanto a los promotores del sistema, lograrán unos beneficios por la organización del mismo, consistentes en una peseta por cada carnet que entreguen al comerciante.

- 80.- Descrita suficientemente la naturaleza del invento y el modo de llevarlo a la práctica, se hace constar que las disposiciones anteriormente indicadas, son susceptibles de modificaciones de detalle, sin que por ello se altere la esencialidad del objeto descrito.



N O T A.-

274817

85.- Los puntos de Invención, propia y nueva, que se presentan, para que sean objeto de esta Patente de Invención Económico-Comercial, por veinte años, en España, son los siguientes:

90.- 1º.- Un sistema de incremento de ventas comerciales, que se caracteriza porque los promotores del sistema entregan a los comerciantes que quieren acogerse al mismo una serie de carnets por valor extrínseco de veinticinco pesetas, a cambio de una pesta por cada uno de ellos, más los consiguientes gastos de envío, carnets que posteriormente servirán para la realización del ciclo del sistema, regulando las relaciones entre los comerciantes y los compradores.

95.- 2º.- Un sistema de incremento de ventas comerciales, según punto anterior, que se caracteriza por el hecho de que el comerciante entrega al cliente tantos carnets como múltiplos de veinticinco ~~pesta~~ tenga el importe de su compra, debiendo preocuparse el cliente de repartir cada una de las hojas que consta el talonario entre otras seis personas, que representan futuros clientes, y a quienes una vez personados en el establecimiento se les obsequia también con tantos carnets como múltiplos de veinticinco ~~pesta~~ tenga el importe de su compra.

105.- 3º.- Un sistema de incremento de ventas comerciales, según puntos anteriores, que se caracteriza por el hecho de que el comerciante reembolsa al cliente el importe total de su compra, cuando en el establecimiento se hayan presentado treinta y seis clientes, resultantes de haber repartido sus seis hojas de un carnet, cada uno de las seis personas, a quien él entregó las 110.- hojas del suyo.

4º.- "UN SISTEMA DE INCREMENTO DE VENTAS COMERCIALES", todo tal y conforme se describe en la presente memoria, la cual consta de 113 líneas.

Madrid, 21 FEB