

21 MAY



277801

P A T E N T E
D E
I N V E N C I O N
E C O N O M I C O C O M E R C I A L

a favor de Don Francisco PEROTE PELLÓN, de nacionalidad española, residente en Barcelona, calle Entenza, 192, 8º, 2ª, por "NUEVO SISTEMA PROMOTOR DE VENTAS".

- . -

MEMORIA DESCRIPTIVA

La presente invención se refiere a un nuevo sistema para incrementar las ventas dentro de un número determinado de establecimientos en cadena comercial seleccionados previamente entre los diversos ramos del comercio (establecimientos que despachan directamente al público) con cuyo sistema se incrementará asimismo el número de clientes de cada comercio.

5. Consiste esencialmente el nuevo sistema de la invención en la selección de un número determinado de establecimientos comerciales de forma que entre todos

10.

277801²



ellos puedan ofrecer al público toda clase, o el mayor número de artículos de posible adquisición por el público; es decir, como ejemplo un establecimientos de tejidos, otro de electrodomésticos, zapatería, artículos de regalo, perfumería, etc..

5.

Estos establecimientos, se ligan comercialmente por medio de contrato con la sociedad promotora de este sistema y se comprometen a cumplir las cláusulas de este contrato para hacer efectivo el desarrollo de este sistema de ventas cuyo funcionamiento es en líneas generales el siguiente:

10.

El cliente será poseedor portador de un carnet el cual además de las explicaciones encaminadas a informar a éste de las bases de este sistema, de las ventajas que para él ofrece y de la relación de establecimientos a éste adheridos llevará unas hojitas o cupones que cada uno de los cuales corresponderá a una compra, que realice el cliente portador del carnet. Dichos cupones van numerados correlativamente correspondiendo cada número de orden al mismo tanto por ciento de descuento que se hará al cliente en el precio de venta del artículo adquirido. Así por ejemplo el cupón numerado con el número 6 indica que el cliente tiene derecho a un 6 por ciento del precio de la compra efectuada; si el número de orden es el 11 esto indicará que tiene derecho a un 11%.

15.

20.

25.

Los descuentos se harán por riguroso orden correlativo de menos a mayor sin que por ningún con-



cepto pueda alterarse este orden.

5. Cuando el cliente haya realizado un número determinado de compras que será previamente fijado por la sociedad quedará cumplido el carnet en cuya situación tendrá derechos premios de diversos tipos, así como al canje de dicho carnet por otro nuevo en el cual la primera compra irá premiada con descuento superior a todos los anteriores.

10. En un caso concretamente estudiado seguirán los descuentos el siguiente proceso:

15. En la primera compra que realice el cliente en cualquiera de estos establecimientos, que es la que corresponde al número 5, tendrá derecho al cinco por ciento de descuento. En la segunda compra que realice en cualquier establecimiento de la cadena, aunque no sea en el mismo establecimiento anterior, tendrá derecho al seis por ciento de descuento. En la tercera compra al siete por ciento, y así sucesivamente hasta llegar a la compra número once, en la que tendrá derecho al 15% de descuento. Los descuentos se harán por orden correlativo, sin que por ningún concepto pueda alterarse este orden. Cuando el cliente haya realizado sus diez primeras compras, y por tanto haya llegado a tener un descuento del 14%, su carnet será cumplido y
20. en esta situación tendrá derecho a premios de diversos tipos, así como al canje de dicho carnet por otro nuevo, en el cual la primera compra irá premiada con un
25. descuento del 15%.

277801²



- Los establecimientos por su parte reservarán en la sociedad organizadora un canon por cada compra realizada en su establecimiento; este canon será variable de un establecimiento a otro en función de los artículos que se expendan y los márgenes comerciales que dejen estos artículos. (Una forma de percepción de sus beneficios por esta sociedad puede ser por ejemplo el tanto por ciento que reste hasta completar un tanto por ciento de descuento determinado previamente: vg. si el porcentaje previamente determinado es un 15% y el cliente tuviere derecho en su compra a un 7% esta sociedad percibiría el 8% restante hasta completar el 15% establecido, o bien simplemente una cantidad a fijar en el contrato con cada entidad comercial).

- 5.
- 10.
15. Los carnets serán distribuidos por todos los medios posibles incluso por los propios establecimientos adheridos.

- Los establecimientos anotarán en la hojita o cupón correspondiente a la compra que realice el cliente el precio del artículo o compra efectuada sin el descuento. Asimismo, habrá de poner el sello comercial que garantice la operación efectuada.

- 20.
25. Los cupones se compondrán de dos partes; un resguardo que quedará en poder del establecimiento comercial y una matriz que quedará fija al carnet. La anotación del precio y el sellado deberá hacerse en ambas partes.

Periódicamente se pasará a recoger los resgar-

277801



dos a los distintos establecimientos por las ventas
efectuadas durante dicho período. Dichos resguardos o
sus correspondientes matrices servirán como justifican-
te para percibir sus beneficios la sociedad promotora
del sistema.

5.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SISTEMA PARA EL CLIENTE.

1ª.- El cliente se beneficia inmediatamente
al realizar sus compras sin que para ello tenga que
esperar un período de tiempo determinado, coleccionar
sellos, rellenar libretas o tomarse molestia alguna
como ocurre con otros sistemas.

10.

2ª.- Cada cliente en particular podrá tener un
número determinado de establecimientos en que por ser
cliente habitual, tener amistad o alguna otra razón le
hagan algún descuento; pero difícilmente podrá adquirir
toda clase de artículos con descuentos como lo consigue
con este sistema.

15.

3ª.- Al ir aumentando estos descuentos el be-
neficio es cada vez mayor llegando a tener incluso un
descuento considerable en los boletos máximos, que pue-
de a voluntad reservarse para las compras de mayor pre-
cio.

20.

4ª.- El premio final a que tendrá derecho cada
cliente al completar su carnet de compras.

25.

VENTAJAS PARA ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES ADHERIDOS.

1ª.- La clientela aumentará considerablemente
pues perteneciendo a la cadena se harán clientes de ca-
da establecimiento en particular todos los clientes de



277801

los demás establecimientos de esta cadena.

2ª.- Asegurará a sus propios clientes a los cuales les facilita, este procedimiento de efectuar sus compras con descuentos cada vez mayores.

5. 3ª.- El número de clientes no se reducirá solamente, con ser muchos, a los anteriormente citados, pues inmediatamente se harán habituales de la cadena otro considerable número de ellos atraídos por la propaganda que se realice repartiendo el mayor número de carnets.

10.

4ª.- Al tener cada establecimiento asegurada una fuerte clientela no tendrá que efectuar gastos por estos conceptos en propaganda.

15. 5ª.- Este sistema tiene la enorme ventaja sobre cualquier otro de que en ningún momento ni por ningún concepto hay que efectuar gasto alguno, de que no se arriesga capital, que no hay que efectuar anticipos de dinero y que no hay ninguna posibilidad de pérdida.

6ª.- La sencillez del procedimiento.

20. 7ª.- No hay descrédito, pues al público sólo trascienden los descuentos que en su interés se realizan, y teniendo en cuenta que para sobrepasar un descuento normal como es el 10% previamente ha tenido que efectuar 5 compras con descuento inferior.

25. 8ª.- Cada establecimiento comercial solamente abonará a la sociedad los derechos que le correspondan en cada caso después de haber realizado sus ventas, es decir sobre un beneficio percibido con anterioridad,



nunca antes de este hecho.

Expuestas las referidas ventajas de la organización, tanto para los establecimientos como para los clientes, cabe considerar las siguientes consecuencias de la aplicación del sistema de la invención.

5.

a) Al establecimiento comercial le interesa repartir el mayor número de carnets posible, en justa reciprocidad por cada cliente que él consiga para la cadena, ésta le proporcionará a él muchos más; pero ha de tener en cuenta también que ese cliente cuando nuevamente necesite artículos de su ramo volverá a su establecimiento atraído por el descuento a que tenga derecho.

10.

b) A los clientes habituales también interesa hacerlos poseedores de un carnet, pues o bien a partir de ese momento se integra en la cadena como cliente más con derecho a los sucesivos descuentos o bien cuando visite a su establecimiento sigue con este cliente en las mismas condiciones en que se encontraba antes de darle el carnet en cuyo caso no le anota la compra en el cupón. Pero ha de tener en cuenta que si no entrega al cliente el carnet aquel puede recibirlo por otro conducto, con lo cual se arriesga a quedar mal ante su propio cliente.

15.

20.

25.

c) Caso de una posible falsificación no habría ninguna pérdida para el establecimiento comercial pues éste en todos los casos vende con un 15% de descuento total. En apariencia saldría perjudicada la sociedad,



2
277801

pero tampoco es así pues al haber falsificación sería sobre unas compras no realizadas en cuyo caso a esta sociedad no le correspondería percibir ningún beneficio.

5. d) La modalidad de ventas a plazos no supone complicación ninguna pues libremente cada establecimiento aceptará o no esta modalidad como tenga por costumbre hacerlo. En el primer caso, la forma de efectuar la venta a plazos siguiendo este sistema, será deduciendo del aumento que acostumbre hacer el establecimiento por la modalidad de plazos el porcentaje que correspondiera al cliente por la compra que realice.
- 10.

15. Serán independientes del objeto de la invención todos los detalles accesorios de aplicación del sistema, organización de la cadena comercial, y en general todo cuanto no altere, cambie o modifique la esencialidad de la invención.

-- --

N O T A

Se reivindica como objeto de la presente patente de invención económico comercial:

20. 1. Nuevo sistema promotor de ventas, que consiste esencialmente en establecer un contrato entre un número determinado de establecimientos comerciales de forma que entre ellos comprendan el mayor número posi-



277801

- ble de artículos de posible adquisición por el público, que comprenderá la entrega a los posibles compradores de un carnet en el que además de la información de la organización, relación de establecimientos adheridos,
5. llevará unas hojas o cupones que cada uno corresponderá a una compra estando dichos cupones numerados correlativamente correspondiendo cada número de orden al mismo tanto por ciento de descuento con que se beneficiará el cliente al realizar la compra, debiéndose realizar los descuentos por riguroso orden correlativo.
10. 2. Nuevo sistema promotor de ventas, según la reivindicación anterior, que se caracteriza por el hecho de que el propio contrato entre la empresa organizadora y los establecimientos adheridos comprende el que estos satisfarán a aquella empresa un tanto por ciento complementario al descuento realizado en cada venta, que podrá ser variable de un establecimiento a otro y según los márgenes comerciales o escalonamiento proporcional, en razón inversa, a los progresivos descuentos que representan los cupones u hojas del carnet.
15. 3. Nuevo sistema promotor de ventas, según las reivindicaciones 1 y 2, que se caracteriza por el hecho de que el canon que pagará cada establecimiento a la empresa organizadora corresponderá en cada venta al tanto por ciento que reste hasta completar el tanto por ciento del descuento máximo establecido.
20. 4. Nuevo sistema promotor de ventas, según las reivindicaciones 1 a 3, que se caracteriza por el

277801² 1 MAY



hecho de que a todo carnet totalmente utilizado por un cliente, se le entregará otro de nuevo con derecho a una primera compra con el máximo descuento establecido y con derecho a otros premios a establecer por la organización.

5.

5. Nuevo sistema promotor de ventas.

La presente memoria descriptiva consta de diez hojas foliadas, escritas a máquina por una sola cara.

Barcelona, 21 de mayo de 1962.

Francisco PEROTE PELLON

p.a.