



(12) CERERE DE BREVET DE INVENȚIE

(21) Nr. cerere: a 2009 00374

(22) Data de depozit: 14.11.2007

(30) Prioritate:
16.11.2006 US 60/866072

(41) Data publicării cererii:
28.02.2011 BOPI nr. 2/2011

(86) Cerere internațională PCT:
Nr. CN 2007/003220 14.11.2007

(87) Publicare internațională:
Nr. WO 2008/058467 22.05.2008

(71) Solicitant:
• CHEN CHUANG CHUAN, NO. 51,
SEC. 4 JHONGSING RD., WUGU
TOWNSHIP, TAIPEI COUNTRY, TW

(72) Inventatori:
• CHEN CHUANG-CHUAN, NO. 51, SEC. 4,
JHONGSING RD. WUGU TOWNSHIP,
TAIPEI COUNTRY, TW

(74) Mandatar:
CABINET DE PROPRIETATE
INDUSTRIALĂ ARINOVA -
STR. CORIOLAN PETREANU, NR. 28,
COD 310151, ARAD, JUDEȚUL ARAD

(54) METODĂ COMERCIALĂ DE PRODUCȚIE ȘI VÂNZARE A
ÎNCĂLȚĂMINTELOR ȘI SISTEM DE ALEGERI PENTRU
CONSUMATORI

(57) Rezumat:

Invenția se referă la o metodă de afaceri pentru proiectarea, fabricarea și comercializarea de încălțăminte. Metoda conform invenției constă din: asigurarea unei locații; amplasarea, în respectiva locație, a unui calculator (101) care să conțină o bază de date în care sunt stocați o multitudine de parametri pentru proiectarea de încălțăminte; selectarea (102), din respectiva bază de date, a unor caracteristici ale unei perechi de încălțăminte, de către un cumpărător, în respectiva locație; fabricarea (103) încălțăminte în concordanță cu caracteristicile selectate; probarea, modificarea (104) și achitarea (105) perechii de încălțăminte de către cumpărător în respectiva locație.

Revendicări: 7

Figuri: 2

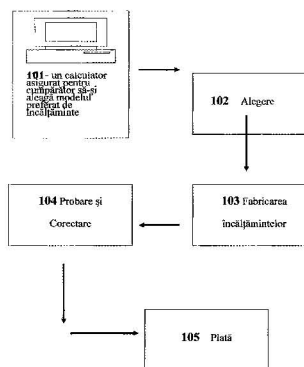


Fig. 1

Cu începere de la data publicării cererii de brevet, cererea asigură, în mod provizoriu, solicitantului, protecția conferită potrivit dispozițiilor art.32 din Legea nr.64/1991, cu excepția cazurilor în care cererea de brevet de invenție a fost respinsă, retrasă sau considerată ca fiind retrasă. Întinderea protecției conferite de cererea de brevet de invenție este determinată de revendicările conținute în cererea publicată în conformitate cu art.23 alin.(1) - (3).



OFICIUL DE STAT PENTRU INVENȚII ȘI MĂRCI
Cerere de brevet de invenție
Nr. <u>a 2009 cc 374</u>
Data depozit <u>14.11.2007</u>

72

METODĂ COMERCIALĂ DE PRODUCȚIE ȘI VÂNZARE A ÎNCĂLȚĂMINTELOR ȘI SISTEM DE ALEGERE PENTRU CONSUMATORI.

Domeniul invenției

Invenția se referă la o metodă de afaceri pentru proiectarea, fabricarea și comercializarea de încălțăminte.

Stadiul tehnicii

Modul obișnuit de a cumpăra încălțăminte este de a merge la un magazin de specialitate și de a alege perechea dorită dintre cele prezentate acolo. Clienții acceptă pasiv limitarea de opțiuni la gama oferită pieței de către companiile producătoare de încălțăminte. Nu este nici un fel de interacțiune între cumpărător și firmele producătoare.

Prin urmare s-a ivit necesitatea de a oferi o nouă metodă de comercializare neconvențională a încălțăminte, pentru a acoperi cerințele cumpărătorului într-un mod mai potrivit.

Scopul invenției

Scopul principal al prezentei acestei invenții este de a oferi consumatorului o singură locație care să cuprindă: proiectarea, producția și comercializarea încălțămintelor, incluzând și plata acesteia în final.

Scopul secundar este de a încuraja cumpărătorii, prin prezentarea procedurii de fabricare, să cumpere încălțăminte.

Descrierea invenției

Metoda de afaceri pentru comercializarea de încălțăminte conține: achiziționarea unei locații potrivite; achiziționarea unui calculator care să fie dotat cu o bază de date care să conțină o multitudine de parametri de proiectare a unei încălțăminte, acest calculator fiind amplasat în locația menționată; posibilitatea de a oferi

încălțămintele cerute pentru a putea fi încercate în locația menționată; posibilitatea de a se putea cumpăra încălțămintele menționate, în locația menționată.

Avantajele acestei metode vor deveni clare celor experimentați în acest domeniu din descrierea exemplurilor în care este prezentată punerea în aplicație a invenției, într-un mod preferabil, doar prin ilustrarea metodei. Se va putea observa că invenția mai poate conține și alte detaliile evidente, fără însă de a ne îndepărta de invenția prezentată. Prin urmare desenele și descrierile trebuie privite ca material ilustrativ și nicidecum restrictiv.

Exemplu de aplicare

FIG. 1 este un exemplu de aplicare a invenției, o metodă de afacere de comercializare de încălțăminte, ilustrat cu ajutorul unei diagrame .

FIG. 2 este un exemplu de aplicare a invenției, o metodă de afacere de afacere de comercializare de încălțăminte, ilustrat cu ajutorul unei alte diagrame.

Exemplu 1.

Referitor la FIG. 1, se referă la un exemplu de aplicare a invenției, metodă de afacere de comercializare de încălțăminte, ilustrat cu ajutorul unei diagrame. În poziția 101 cumpărătorului îi este oferit un calculator pentru a-și selecta modelul de încălțăminte preferat. Calculatorul este dotat cu o bază de date care cuprinde o varietate de opțiuni pentru a crea o pereche de încălțăminte, cum ar fi materialul folosit, culoare preferată, mărimi, modele, desene și așa mai departe.

Poziția 102 arată momentul în care cumpărătorul a ales materialul, culoarea, mărimea și modelul preferat, iar alegerea sa este transmisă prin intermediul unei rețele de calculatoare la muncitori. Poziția 103 arată momentul când perechea de încălțăminte a fost fabricată în modul dorit de cumpărător. Poziția 104 arată încercarea încălțăminte de către cumpărător. Dacă perechea de încălțăminte are defecte, acesta se repară în concordanță cu cerințele cumpărătorului. Poziția 105

arată când cumpărătorul plătește pentru încălțăminte cumpărată. Toate procedurile au loc în aceeași locație.

Exemplu 2.

FIG. 2 este un alt exemplu de aplicare a invenției într-un plan de afaceri de comercializarea de încălțăminte, ilustrat cu ajutorul unei alte diagrame. Poziția 201 arată cumpărătorul căruia îi este oferit un dispozitiv de comunicare pentru a discuta cu muncitorul. Dispozitivul de comunicare poate fi un interfon pentru a vorbi cu muncitorul și un calculator pentru a-și trimite preferințele legate de perechea de încălțăminte.

Poziția 202 arată cum muncitorul primește indicații privind perechea de încălțăminte cerută, incluzând materialul, culoarea, modelul și mărimea dorită. Indicațiile vin de la cumpărător, fiind transmise în mod direct sau indirect. Modelul dorit poate fi și pe un desen, desenat chiar de către cumpărător. Acest desen poate fi pe hârtie sau pe orice tip de dispozitiv de stocare de date compatibil cu calculatorul firmei. Poziția 203 arată fabricarea încălțăminteii în concordanță cu cerințele cumpărătorului. Poziția 204 arată cumpărătorul încercând perechea de încălțăminte. Dacă perechea de încălțăminte are defecte sau trebuie modificat, acesta se repară în concordanță cu cererea cumpărătorului. Poziția 205 –plata încălțăminteii cumpărată. Toate procedurile au loc în aceeași locație.

Pentru a realiza metoda de afaceri descrisă mai sus trebuie să dispunem de o locație potrivită, de exemplu o clădire sau orice spațiu încăpător care cuprinde spațiu demonstrativ, spațiu de producție, spațiu pentru probare și spațiu pentru casiere. Este necesară crearea unei rețele de calculatoare. Această rețea include stații pentru clienți pentru a-și alege preferințele. Stațiile pentru clienți pot fi dotate cu ecrane și dispozitive de input (tastaturi, mouse sau ecrane cu touch-screen), scannere și interfon, sau cu calculatoare personale tradiționale, potrivit cerințelor.

Rețeaua trebuie să aibă și o memorie încorporată pentru a stoca baza de date care cuprinde opțiunile cum ar fi materiale, culori, modele și mărimi.

Dacă un cumpărător nu este mulțumit de oferta de pe rafturi, atunci acesta poate accesa baza de date și poate defini și indica modelul de care are nevoie. Cumpărătorul modelează perechea de încălțăminte dorită și își trimite preferințele muncitorului prin rețeaua menționată. Baza de date poate fi construită pe stația de interacțiune sau poate fi stocată pe server unde clientul o poate accesa. Cumpărătorul modelează perechea de încălțăminte dorită și își trimite preferințele muncitorului prin rețeaua menționată. Muncitorul primește modelul dorit și linia de producție fabrică pe loc perechea de încălțăminte cerută. Linia de producție poate fi vizibilă. În acest mod clientul poate viziona întreaga procedură.

Dacă clientul nu găsește modelul dorit în baza de date, își poate proiecta singur perechea de încălțăminte iar acest model se poate salva într-un fișier, care la rândul lui este salvată pe un disk floppy, pe CD sau pe memorie flash. În caz că modelul este desenat pe hârtie, se poate scana și apoi salvat în format electronic, de exemplu un fișier PDF. Clientul poate comunica muncitorului prin interfon datele specifice în legătură cu modelul ales.

După fabricație, clientul poate proba perechea de încălțăminte să afle dacă i se potrivesc. Dacă nu se potrivesc sau se prezintă o problemă de fabricație, încălțămintele se pot îmbunătăți pe loc. Dacă perechea de încălțăminte fabricată corespunde cerințelor clientului, acesta poate termina procedura de cumpărare prin plătire.

Orice persoană experimentată în acest domeniu va înțelege că modul de utilizare a acestei invenții descris mai sus este un exemplu și nicidecum restrictiv. Această descriere este menită doar să ilustreze modul de funcționare a invenției. Nu se dorește descrierea posibilităților în totalitate sau limitarea invenției doar la exemplele descrise. Prin urmare această descriere trebuie văzută ca fiind mai mult

14-11-2007

ilustrativă decât restrictivă. În mod evident, numeroase modificări și variații vor fi observate de către cei care lucrează sau sunt familiari cu acest domeniu. Exemplele descrise sunt alese pentru a prezenta cel mai bine principiile acestei invenții în situații alese ca fiind cele mai potrivite pentru folosirea invenției. În acest fel persoanele din domeniu pot observa cum se aplică invenția în mai diverse situații și ce modificări i se pot aduce pentru rezultate cât mai satisfăcătoare .

Se dorește ca invenția și revendicările ce vor urma să fie percepute în cel mai larg sens cu putință în toate cazurile care nu au specificații concrete. Trebuie luat în calcul faptul că orice variație aplicată exemplelor date de către persoanele care vor folosi invenția prezentată se folosește tot în spiritul acestei invenții, precum este descrisă în revendicări.

Nici un element sau component al acestei invenții nu este dedicat publicului, chiar dacă acest component sau element face parte din revendicări.

REVENDICĂRI

1. Metodă comercială de producție și vânzare a încălțămintelor și sistem de alegere pentru cumpărător cuprinde o metodă de afacere într-o locație constituit din: achiziționarea unei locații; achiziționarea unui calculator care să conțină o bază de date în care sunt stocate o multitudine de parametri pentru proiectarea unei perechi de încălțăminte, cu mențiunea că acest calculator să fie amplasat în locația menționată; posibilitatea de a primi o multitudine de parametri din baza de date menționată în locația menționată; fabricarea în totalitate a încălțămintelor în concordanță cu cererea clientului în locația menționată; oferirea încălțămintelor pentru a fi probate în locația menționată; posibilitatea de a achita perechea de încălțăminte de către cumpărător în locația menționată.

2. Metoda de afaceri conform revendicării 1. caracterizat prin aceea că parametri menționați se referă la materialul, culoarea, modelul și mărimea încălțămintelor.

3. Metodă comercială de producție și vânzare a încălțămintelor și sistem de alegere pentru cumpărător cuprinde o metodă de afacere într-o locație constituit din: achiziționarea unei locații; amplasarea unui dispozitiv electronic de comunicare pentru prima persoană și pentru a doua în locația menționată, persoana a doua menționată primește indicații referitoare la modelul de încălțăminte dorit de la prima persoană menționată prin dispozitivul electronic de comunicare menționat în locația menționată; fabricarea în totalitate a încălțămintelor conform indicațiilor referitoare la modelul dorit în locația menționată; achitarea încălțămintelor menționate în locația menționată.

4. Metoda de afaceri conform revendicării 3, caracterizat prin aceea că, dispozitivul electronic de comunicare menționat este compus dintr-un interfon, oferind posibilitatea comunicării între cele două persoane menționate.

5.Metoda de afaceri conform revendicării 3, caracterizat prin aceea că, dispozitivul electronic de comunicare menționat este o rețea de calculatoare pentru a face posibilă trimiterea modelului dorit de încălțăminte.

6.Metoda de afaceri conform revendicării 5, caraterizat prin aceea că, în rețea se găsește un calculator, cu o bază de date care conține parametri necesari pentru a proiecta o pereche de încălțăminte.

7.Metoda de afaceri conform revendicării 3, caraterizat prin aceea că, parametri menționați sunt materialul, culoarea, modelul și mărimea încălțămintelor.

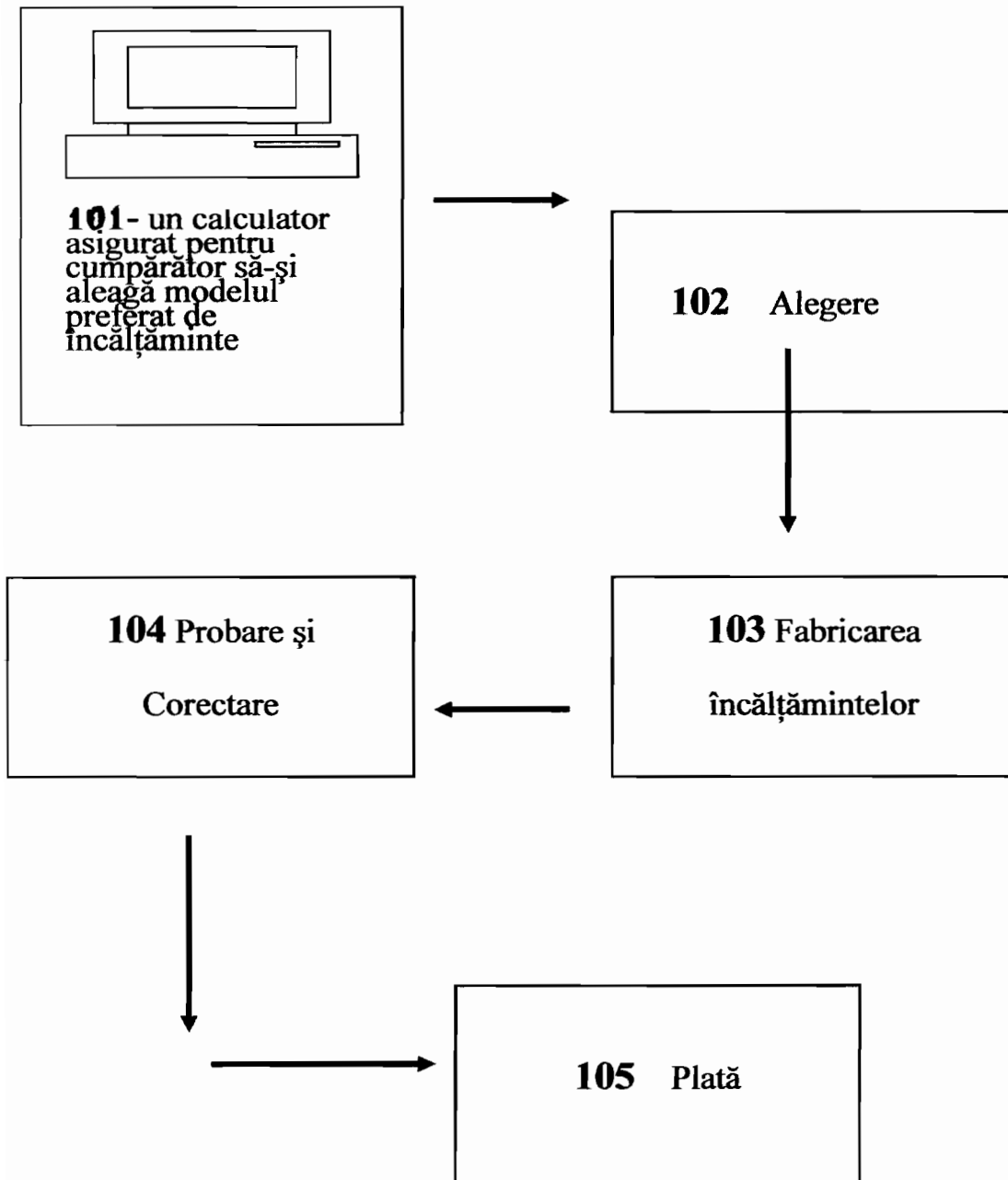


FIG.1

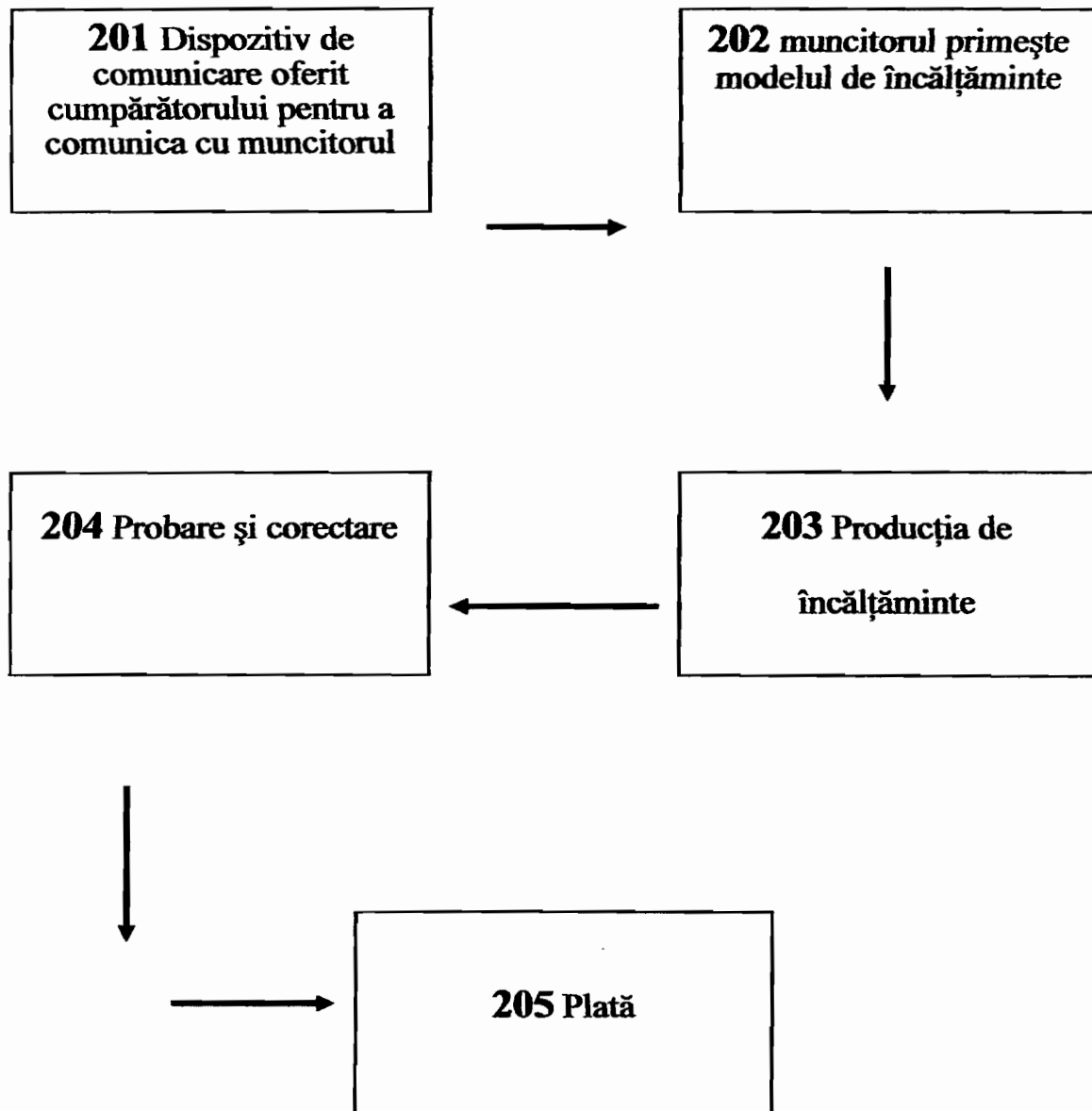


FIG.2