



(12) CERERE DE BREVET DE INVENȚIE

(21) Nr. cerere: a 2013 00589

(22) Data de depozit: 09.08.2013

(41) Data publicării cererii:
30.04.2014 BOPI nr. 4/2014

(71) Solicitant:
• NICULCEA CRISTIAN OVIDIU,
ALEEA NEGOIU NR. 8D, AP. 16,
CLUJ-NAPOCA, CJ, RO

(72) Inventatori:
• NICULCEA CRISTIAN OVIDIU,
ALEEA NEGOIU NR. 8D, AP. 16,
CLUJ-NAPOCA, CJ, RO

(54) BARĂ DE ELASTICITATE BIDIRECȚIONALĂ A PREȚULUI

(57) Rezumat:

Invenția se referă la o bară de elasticitate bidirecțională a prețului, destinată comerțului electronic. Bara conform invenției este alcătuită din două elemente constând dintr-o bară propriu-zisă, dispusă în plan orizontal, și un mâner care culisează pe aceasta, oferind posibilitatea de negociere în mediu electronic, în timp real, a prețului unui produs, pornind de la un nivel de referință, elasticitatea fiind dată de posibilitatea manipulării mânerului bidirecțional atât către stânga, cât și către dreapta, în plan orizontal, față de momentul de referință inițial, posibilitățile de negociere fiind atât pentru client, cât și pentru cel care vinde bunul respectiv, prețul devenind elastic în sensul că un client poate plăti atât mai mult pentru un produs, cât și mai puțin, raportat la prețul inițial, în funcție de termenii sub care se negociază.

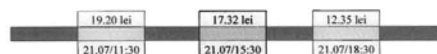


Fig. 2

Revendicări: 1
Figuri: 6

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).



DESCRIEREA INVENTIEI

BARA DE ELASTICITATE BIDIRECTIONALA A PRETULUI

Bara de Elasticitate Bidirecionala a Pretului este o solutie tehnica care permite acum negocierea pretului unui produs, sau a unui cos de produse, in timp real, in mediul electronic in ambele sensuri fata de pretul de referinta. Un pret poate fi acum negociat in mediul electronic, atat la o valoare mai mare sau mai mica decat pretul de referinta initial de la care porneste negocierea. Problema care se punea pana la aceasta descoperire consta in faptul ca orice negociere incepea de la un pret de referinta de la care clientul si furnizorul se intelegeau intotdeauna printr-un compromis care tragea pretul de referinta in jos in interiorul intervalului valoric aflat intre cele doua preturi. De exemplu, se stabilea un pret de referinta cu care furnizorul bunului iese la negociere, constient de faptul ca pretul final pe care urma sa il obtina era mereu mai mic decat pretul de referinta. Nu se putea negocia prin cresterea pretului de referinta cu care clientul sa fie de acord. Acest lucru parea, cel puțin la prima vedere, un nonsens. Bara de Elasticitate Bidirecionala a Pretului permite o astfel de negociere, atat la o valoare mai mare sau mai mica, datorita mecanismului de plasare a pretului de referinta care impinge negocierea catre exterioarele lui, prin stabilirea unor preturi mai mari sau mai mici si nu in interiorul intervalului de negociere, intre pretul cerut de client si cel oferit de furnizor. Acest lucru implica un efect neasteptat cu privire la procedeul de negociere al preturilor, combinatia de caracteristici functionale potentand posibilitatile de negociere ale unui pret. Mai exact, daca un furnizor iese pe piata cu un pret afisat de 4 lei negociabil, in acel moment clientul isi formula pretentia, sa spunem 3 lei, dupa care pornea negocierea efectiva. Banda de negociere era mereu in interiorul intervalului cuprins intre pretul de 4 lei si cel de 3 lei, de multe ori cu un final previzibil, la nivelul de 3,5 lei. Bara de Elasticitate Bidirecionala a Pretului poate, de exemplu, afisa un pret la nivelul de referinta initial la 4 lei, inasa banda de elasticitate deschide intervalul atat catre stanga cat si catre dreapta, in sensul ca se poate negocia atat un pret de 3 lei cat si unul de 5 lei, in functie de un anumit criteriu de referinta cum ar fi timpul de livrare al produsului. Se poate negocia un pret mai mic de 4 lei, la o livrare intr-un timp mai indelungat, dar se poate plati si un pret negociat mai mare, pentru o livrare intr-un timp mai scurt decat cel stabilit initial, pentru pretul de referinta de la care a pornit negocierea. O alta solutie tehnica pe care o ofera inventia consta in eliminarea celei de-a doua persoane cu care se negociaza in timp real, clientul negociindu-si singur pretul. Acest lucru este acum posibil prin intermediul inventiei Bara de Elasticitate Bidirecionala a Pretului. Negocierea se poate face cu ajutorul manerului sau caruselului de pe bara. Tragand

in partea dreapta, pretul scade, tragand catre stanga pretul creste. Negocierea se poate face, de exemplu, sub raportul timpului de livrare, cum aminteam si mai sus. Daca ai nevoie de unul sau mai multe produse, mai repede decat momentul t_0 de la care se porneste negocierea, atunci platesti mai mult, pretul urcand. In functie de cat de repede ai nevoie de produse, pretul creste din ce in ce mai mult pana la o anumita limita pe care vrei sa o impui. Limita se poate impune atat printr-un parametru numeric-procentual, elastic, cat si printr-un parametru numeric-valoric. Cresterea sau scaderea procentuala se poate face cu procente fixe, variabile sau praguri de valoare minima sau maxima, cu posibilitatea limitarii teoretice sau practice a pragului minimal sau maximal de negociere prin limitare la interval. Intervalul poate fi inchis sau deschis, la un capat sau la ambele, in functie de criteriul de discriminare ales, prag fix sau variabil, inchis sau deschis. Procedul matematic respecta rigorile legale astfel incat nu poti negocia in valori absolute un pret negativ, sau livrarea unui produs in trecut, daca criteriul discriminatoriu ar fi timpul, de exemplu. Daca tragi de bara catre dreapta pentru a economisi bani din pretul unui produs si esti dispus sa primesti acest produs intr-o perioada mai lunga de timp, atunci pretul scade pana la limita de timp impusa procedural. Manipularea manerului sau caruselului iti permite o banda de elasticitate a pretului care face din acest mecanism unul de negociere, in functie de parametrul timp la care un client doreste produsul. Elasticitatea este data de faptul ca un client poate plati mai mult sau mai putin pentru achizitionarea produselor. Prin negociere, clientul isi stabileste singur pretul la care doreste achizitionarea produsului. Acesta trage de carusel spre stanga sau spre dreapta si cand pretul afisat este pretul dorit, elibereaza caruselul stabilizat astfel si plateste bunurile la valoarea negociata de el. Caracterul de unicitate consta in aspectul bidirectional al barei care permite si achizitionarea unui produs la un pret de achizitie mai mare decat cel de baza. Acest aspect este unul de noutate iar inventivitatea consta in faptul ca pana acum nimeni nu s-a gandit sa valorifice posibilitatea de a vinde unui client produsele atat mai ieftin cat si mai scump, in functie de ce doreste clientul in mediul online. Daca o crestere a pretului de referinta ii ofera clientului un avantaj in plus fata de suma avantajelor initiale, atunci negocierea isi atinge scopul. Un alt aspect de unicitate si noutate al inventiei consta in caracterul individual de negociere, cel de-al doilea partener al negocierii fiind practic inexistent, clientul negociind singur pretul produselor, in functie de necesitatile sale. Solutia tehnica care o ofera aceasta inventie consta in posibilitatea negocierii unui pret in timp real, la niveluri aflate atat peste cat si sub pretul de referinta, in functie de parametrii si avantajele oferite initial. Caracterul de susceptibilitate in privinta aplicarii industriale poate consta, de exemplu, in oferirea serviciului de livrare a bunurilor la domiciliu cu plata negociata in functie de timpul de

livrare. Chiar daca acest lucru nu exista acum, aceasta inventie poate fi aplicata ulterior la scara industriala. Posibilitatea de vanzare prin negociere, instant, constituie urmatorul nivel in materie de practici si politici comerciale. Faptul ca inventia inlocuieste omul ca al doilea partener al negocierii creste gradul de susceptibilitate a aplicarii pe scara industriala. Exista doua elemente ale acestei inventii: bara care se intinde in linie orizontala, transversal si un maner sau carusel care se afla pe bara. Acest maner se poate deplasa, printr-o miscare mecanica, spre stanga sau spre dreapta, oferind caracter de elasticitate bidirectionala fata de momentul de referinta, pentru pretul afisat. Bara de elasticitate este doar un element de sprijin pentru maner. Manerul este de asa natura gandit incat are doua casete in interior. Una aflata in partea de sus a barei si alta in partea de jos. In caseta de sus se afla pretul produsului care poate creste sau scade in functie de momentul de referinta initial iar in partea de jos este trecut timpul la care se livreaza produsul, sau oricare alt parametru care ar face posibila negocierea, cum ar fi distanta la care se livreaza un bun sau cantitatea din bunul achizitionat. Timpul afisat poate fi mai scurt sau mai lung fata de momentul de referinta initial de la care se incepe negocierea pretului. Pentru o mai buna intelegere a inventiei am atasat o pagina cu schema acesteia, pentru care ofer mai jos un exemplu de situatie ipotetica de functionare. Sa spunem ca un client ajunge in fata unui astfel de moment in care poate negocia pretul unui produs in functie de criteriul timp de livrare. La momentul initial t_0 , produsul are pretul de 17,32 lei pentru livrarea la 7 ore. Sa spunem ca acea ora ar fi 15:30. Daca clientul doreste produsul mai repede, sa spunem in 3 ore, poate negocia pretul pana la nivelul livrarii la acea ora, respectiv 19.20 lei cu livrarea la 11:30. Daca clientul doreste sa faca o economie, poate negocia pretul produsului pana la nivelul de 12,35 lei, pentru o livrare la ora 18:30. Toate acestea sunt posibile acum prin faptul ca un client poate hotara, prin negociere, pretul produsului pe care il doreste, la nivelul de pret la care e dispus sa il plateasca. Acest lucru se face simplu. Merge la bara si trage de maner spre stanga si poate ajunge la un pret de 21.29 lei. Da drumul la maner in semn ca a terminat negocierea si confirma astfel plata produsului la acest pret. Poate trage de maner spre dreapta, pana la un nivel de 9.35 lei, valoare care i se pare acceptabila pentru produs, da drumul la maner si confirma astfel achitarea produsului sau cosului cu produse. Toti paramentrii pot fi schimbati. Pretul se poate negocia si dupa alte criterii, gen distanta de livrare, cantitatea achizitionata, parametrii setabili care permit negocierea unui pret de la momentul stabilit ca si referinta. Negocierea pretului se va face de catre client, intotdeauna sub raportul cost beneficii, la nivelul considerat de catre client ca fiind satisfactor acoperirii juste a nevoilor sale. Totul in timp real. Bara de Elasticitate Bidirectionala a pretului, asa cum a fost descrisa, drept o linie de sprijin, cu un maner care poate culisa, in interiorul caruia se

afla doua seturi de informatii care se modifica in timp real este inventia pentru care solicit patentarea si protectia. Aceasta are menirea de a imbunatati calitatea vietii oamenilor sub raportul cost- beneficiu al vietii. Faptul ca poate inlocui cel de-al doilea partener din negociere reprezinta un progres tehnologic. Progresul tehnologic poate fi considerat o valoare a umanitatii, cel putin pana in momentul in care tehnologia ajunge sa fie depasita de noi solutii tehnice. Cresterea pretului resurselor naturale, face ca acest pret negociat sa fie un motiv in plus pentru care inventia mea este utila clientilor. O reflectare cat mai fidela a valorii in pret va fi mereu un castig in practicile si politicile comerciale, mai ales pentru client, care ajunge sa profite de pe urma unor astfel de beneficii. Cresterea concurentei intre furnizori duce iar la scaderi de pret si la o reflectare cat mai fidela a acestora in piata. Daca criteriul este timpul, atunci cei care isi planifica viata riguros pot dobandi produsul la un pret mai mic. Cei care au nevoie urgenta de produs, dar viata si rigorile cotidiene nu le permit dobandirea lui, pot beneficia de pe urma negocierii in timp real. Cei care sunt dispusi sa cumpere mai mult sau sa ridice marfa de la o distanta mai mica de centrul de aprovizionare, iarasi s-ar putea bucura de un pret mai bun. Cei aflati la distante mari, prin negocierea directa pot face ca o cutie de conserve sa ajunga in varf de munte la cel mai corect pret posibil. Imbatranirea populatiei, sub aspect de cost al vietii, e o problema care poate fi rezolvata, cel putin in ceea ce priveste preturile, de generatia tanara care poate negocia pretul sau livrarea produselor pentru parintii sau bunicii cu dizabilitati. Nu in ultimul rand, mecanismele comerciale activate astfel vor inaspri concurenta si vor genera un plus de valoare care se va intoarce in societate. Iar cel mai util lucru consta fix in avantajul negocierii. Acum exista posibilitatea. Online, in timp real. Comod si mai ales civilizata, cu economie de timp prin eliminarea discursurilor pro si contra intre negociatori Acum se poate cu ajutorul acestei inventii, cu ajutorul Barei de Elasticitate Bidirectionala a Pretului.

REVENDICARI

Obiectul pentru care se solicita protectia il reprezinta BARA DE ELASTICITATE BIDIRECTIONALA A PRETULUI. Este o inventie in domeniul tehnologiei informatiei. Este constituita din doua elemente: o bara transversala aflata in plan orizontal si un maner sau carusel atasat acesteia. Manerul poate culisa in plan orizontal, atat catre stanga cat si catre dreapta, din punctul initial aflat pe bara. Ansamblul astfel creat permite negocierea pretului, in mediul electronic, in functie de diferiti parametri si face parte integranta din stadiul actual al tehnicii, prin combinarea de elemente si solutii de functionare care se pot implementa. Posibilitatea negocierii elastice, bidirectionale e data de momentul initial in care apare manerul, ca si punct de referinta pentru inceputul negocierii. Prin procedeul de realizare a negocierii, respectiv prin manipularea manerului sau caruselului de pe bara, atat catre stanga cat si/sau catre dreapta, fata de momentul initial, in plan orizontal, in cautarea pretului dorit, se poate realiza efectiv negocierea. Prin acest procedeu, pretul negociat poate fi mai mic, favorabil clientului, sau mai mare fata de pretul initial de la care porneste negocierea, favorabil furnizorului. Cand cel care manipuleaza caruselul elibereaza cursorul, nivelul in care ramane asezat reprezinta nivelul sau pretul acceptat in urma negocierii, indiferent ca, in functie de parametrii, pretul final e mai mic sau mai mare decat pretul initial. Zona in care se fixeaza manerul se identifica cu pretul final, negociat, afisat in interiorul manerului, pret acceptat si platit de catre client. Prin revendicarea independenta se solicita protectia obiectului inventiei, BARA DE ELASTICITATE BIDIRECTIONALA A PRETULUI, caracterizata prin faptul ca inventia permite negocierea pretului unui produs, in timp real, in mediul electronic, la un nivel mai mic sau mai mare al pretului final de achizitie, pornind de la pretul initial declarat negociabil. Aceasta inventie elimina prezenta fizica a partenerului de negociere prin caracteristicile constitutive si de functionalitate pentru care se revendica protectia. Revendicarea dependenta care rezulta de aici consta in procedeul de negociere. Daca acum functioneaza sub forma manipularii catre stanga, crescand pretul produsului sau catre dreapta, scazandu-l, atunci protectia ar trebui sa acopere si inversarea procedeuului, in sensul ca, daca se trage catre dreapta, pretul creste, iar catre stanga, pretul negociat scade.

16

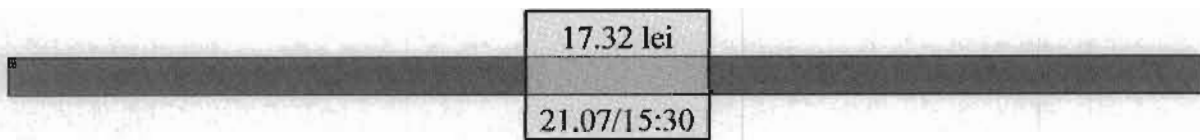


Figura 1

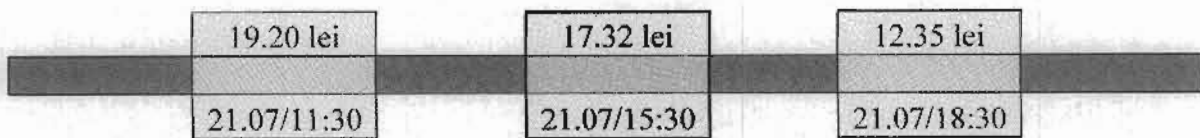


Figura 2

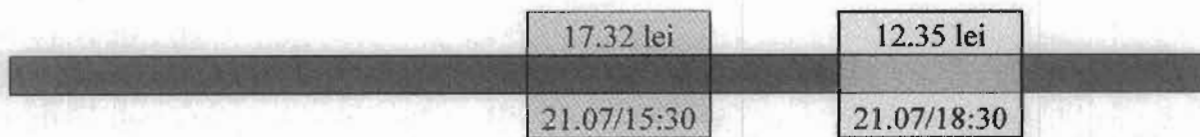


Figura 3

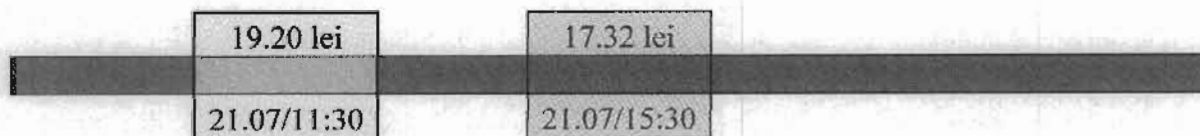


Figura 4



Figura 5



Figura 6