



(12) CERERE DE BREVET DE INVENȚIE

(21) Nr. cerere: a 2017 00170

(22) Data de depozit: 17/08/2015

(41) Data publicării cererii:
29/06/2018 BOPi nr. 6/2018

(71) Solicitant:
• ANDREI SIMINEL CRISTIAN, STR.ROMA,
NR.15, SECTOR 1, BUCUREȘTI, B, RO

(72) Inventatori:
• ANDREI SIMINEL CRISTIAN, STR.ROMA,
NR.15, SECTOR 1, BUCUREȘTI, B, RO

(74) Mandatar:
COSMOVICI ȘI ASOCIAȚII S.R.L.,
STR.TACHE IONESCU NR.5, AP.13,
SECTOR 1, OP 22, CP 190, BUCUREȘTI

(54) SISTEM ȘI METODĂ PENTRU EMITEREA ȘI GESTIONAREA CARTELELOR VIRTUALE DE FIDELITATE ȘI PENTRU PROMOVAREA OFERTELOR COMERCIALE ALE EMITENȚILOR CARTELELOR (COMERCIANȚII)

(57) Rezumat:

Invenția se referă la un sistem pentru emiterea și gestionarea cartelelor virtuale de fidelitate, și pentru promovarea de oferte comerciale care permit clienților să obțină bonusuri în cadrul unor programe de fidelitate. Sistemul conform invenției cuprinde mai multe subsisteme: un subsistem care permite unui client să adune și să gestioneze o multitudine de cartele virtuale de fidelitate, emise de o multitudine de comercianți, un subsistem care permite clientului să utilizeze cartelele virtuale de fidelitate pentru obținerea de bonusuri, un subsistem care permite clientului să exploreze, să caute și să memoreze oferte de la comercianți, dintr-o listă stabilită în prealabil de aceștia, un subsistem care permite clientului să treacă în revistă, să caute și să memoreze cupoane pentru a le utiliza ulterior la comercianți, un subsistem pentru efectuarea de plăți electronice, un subsistem care permite comercianților să transmită mesaje comerciale clienților, un subsistem care permite clienților să creeze, să stocheze și să gestioneze date cu caracter personal într-o manieră securizată, un subsistem care permite comercianților să aibă acces la mai multe tipuri de rapoarte analitice, un subsistem care permite clienților să identifice și să gestioneze o listă cu produsele dorite. Mediul informatic al acestui sistem este alcătuit din dispozitive mobile ale clienților, dispozitive informatice ale comercianților și unul sau mai multe servere de baze de date. Sistemul informatic poate fi interconectat cu terminale de plată și procesoare de cartele, precum și cu un portal de mesagerie pentru transmiterea de mesaje comerciale către clienți.

Revendicări: 7
Figuri: 43

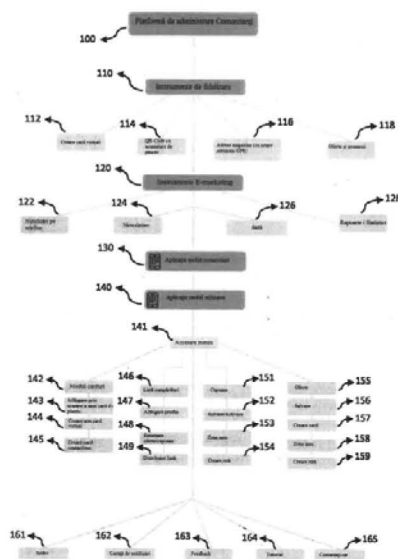


Fig. 1



27

OFICIUL DE STAT PENTRU INVENȚII ȘI MĂRCI
Cerere de brevet de invenție
Nr. 2017 00174
Data depozit 17.03.2015

Domeniul invenției

Cel puțin câteva modalități de realizare ale acestei invenții se referă la gestionarea cartelor virtuale de fidelitate management și la promovarea de oferte comerciale ale emitenților de cartele (comercianții), permițând clienților să obțină bonusuri, în cadrul unei multitudini de programe de fidelitate, utilizând fie una dintre cartelele virtuale de fidelitate, fie cupoane speciale.

Stadiul tehnicii

În prezent au loc schimbări majore într-un ritm rapid, status quo-ul fiind în permanență provocat de noi revoluții științifice și tehnice. Este evident că lucrurile se schimbă azi cu o viteză mai mare. Pas cu pas, computerele personale de birou au fost înlocuite cu laptop-uri și mai apoi cu tablete. Există tendința actuală de a fi în permanență conectat la internet, de a fi la curent informații din lume chiar și atunci când ne aflăm în mișcare (inclusiv în metrou, în timpul călătoriei spre locul de muncă). Telefoanele mobile nu mai sunt simple dispozitive cu care să efectuăm apeluri sau să dăm mesaje, ele au devenit complexe, cu funcții ce permit utilizatorilor să realizeze, ușor și rapid, multe dintre activitățile de zi cu zi.

Prin urmare, obiectul prezentei invenții este să ofere un sistem și metode care să permită consumatorilor să fie permanent și mai bine informați cu privire la produsele disponibile și ofertele comercianților și să primească reduceri utilizându-și telefoanele mobile. Inovația evidențiată facilitează un mediu de comunicare între comercianți și consumatori, făcând posibilă integrarea diferitelor instrumente moderne de marketing.

Prezentarea pe scurt a invenției

Prezenta invenție este concretizată într-o metodă și un sistem pentru gestionarea de cartele virtuale de fidelitate și promovarea de oferte comerciale ale emitenților cartelelor (comercianți), oferind clienților posibilitatea de a obține avantaje, în cadrul unei multitudini de programe de fidelitate, utilizând fie una dintre cartelele virtuale de fidelitate, fie cupoanele speciale.

Mediul informatic este acela al unor dispozitive mobile (pentru clienți), dispozitivele comerciantului (prezente la orice comerciant înregistrat într-un astfel de program) și unul sau mai multe servere de baze de date (servere backend). Sistemul poate fi interconectat cu terminale de plată și procesoare de cartele selectate, pentru a oferi o metodă integrată de plată. Sistemul mai poate fi interconectat cu un portal de mesagerie, pentru a face posibilă transmiterea de mesaje comerciale către clienți (de exemplu prin SMS sau e-mail).

Dispozitivul mobil este acela al unui telefon inteligent sau similar, este echipat cu o cameră foto, are un software personalizat având funcția de legătură cu baza de date și de suport. Prin intermediul unui program de aplicații instalat pe dispozitivul mobil, devin posibile stocarea și gestionarea cartelelor virtuale de fidelitate ale client, facilitarea utilizării acestora în orice moment, atunci când se merge la un anumit comerciant, afișarea diferitelor oferte și/sau cupoane definite de către un comerciant, cu opțiunea stocării lor în vederea utilizării ulterioare, precum și o multitudine de alte funcții ce vor fi discutate mai detaliat mai târziu, în cuprinsul prezentului document.

Dispozitivele comerciantului constau cel puțin într-un dispozitiv cu acces la Interfața Web Admin de pe serverul backend, permițând comerciantului să își gestioneze clienții, cartelele virtuale de fidelitate, ofertele și cupoanele și să efectueze o multitudine de alte acțiuni ce vor fi discutate mai detaliat mai târziu în cuprinsul prezentului document. De asemenea, comerciantul poate fi echipat cu un cititor de cod de bare, cu un cititor fără contact, de preferință bazat pe tehnologia NFC (Near Field Communication/Comunicare în câmp apropiat) și/sau cu un modul de afișare capabil să prezinte un cod QR sau similar.

Serverul backend deține date ale clienților și informații referitoare la aceștia, ale comercianților și informații asociate acestora, precum și alte date administrative. Serverul poate să comunice și să efectueze schimburi de date cu fiecare dintre dispozitivele mobile (clienți), cu fiecare dintre dispozitivele de la comercianți și cu alte entități externe ori de câte ori este realizată o interconectare. De asemenea, serverul deține logica necesară pentru a realiza autentificarea atât a clienților, cât și a comercianților, ori de câte ori este necesar.

Figura 1 prezintă o schemă a câtorva dintre caracteristicile soluției. Principalele funcții ale sistemului constau în una sau mai multe dintre următoarele:

- a. Un subsistem ce permite clientului să adune și să gestioneze o multitudine de cartele virtuale de fidelitate emise de către o multitudine de comercianți
- b. Un subsistem ce permite clientului să utilizeze cartelele virtuale de fidelitate atunci când merge la un comerciant, pentru a obține bonusurile definite în prealabil de către comerciantul respectiv
- c. Un subsistem ce permite clientului să treacă în revistă, să caute și să memoreze oferte ale comercianților, dintr-o listă de oferte întocmită în prealabil de către aceștia
- d. Un subsistem ce permite clientului să treacă în revistă, să caute și să memoreze cupoane în vederea utilizării ulterioare la comercianți, dintr-o listă de cupoane întocmită în prealabil de către aceștia
- e. Un subsistem ce permite clientului să întocmească, să gestioneze și să partajeze cu alții o listă de cumpărături, cu funcții suplimentare precum corelarea ofertelor pe baza listei de cumpărături
- f. Un subsistem ce face posibilă o modalitate integrată de efectuare de plăți electronice, fie facturi pentru utilitățile generale, fie pe bază de coduri QR, atunci când se află la un comerciant înregistrat
- g. Un subsistem ce permite comercianților să transmită mesaje comerciale clienților, fie sub formă de notificare „push”, mesaje de geo-localizare, e-mail-uri sau SMS-uri
- h. Un subsistem ce permite clientului să creeze, să stocheze și să gestioneze date cu caracter personal într-o manieră securizată, utilizând criptarea
- i. Un subsistem ce permite comercianților să aibă acces la mai multe tipuri de rapoarte analitice
- j. Un subsistem ce permite clientului să identifice și să gestioneze produsele pe care le dorește cu reducere, lista cu produsele dorite (wishlist).

Primul subsistem (a) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Comerciantul poate să definească și să configureze o cartelă virtuală de fidelitate pentru a fi emisă (Exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în figurile 4 și 5). Exemple de date ce pot fi editate și asociate cu cartela includ: reducerea standard, imaginea de personalizare, numărul total de cartele ce pot fi emise.

Codul de bare unic poate fi generat în mod automat pentru fiecare dintre cartelele ce urmează să fie emise.

Opțional, comerciantul poate alege informațiile ce urmează să fie solicitate de la clienți atunci când aceștia solicită o cartela virtuală de fidelitate. Exemple de astfel de date includ: numele, prenumele, adresa, numărul de telefon, codul numeric personal etc.

Comerciantul poate să includă transferul cartelelor de fidelitate existente (fizice), dacă este cazul, sub formă de cartele virtuale de fidelitate.

Editarea termenilor și condițiilor, ca ultim pas în crearea unei cartele virtuale de fidelitate de către comerciant.

Clientul poate să își gestioneze cartelele virtuale de fidelitate cu ajutorul unui program de aplicații instalat pe dispozitivul său mobil.

De asemenea, clientul poate să treacă în revistă și să caute printre toate cartelele virtuale de fidelitate existente pe platformă, astfel cum au fost definite de o multitudine de comercianți. Cartelele pe care le descoperă pot fi cartele de fidelitate existente (fizic) din plastic, ori cartele exclusiv virtuale, grupate în categorii precum: restaurante, tratamente de înfrumusețare și îngrijire, sport, cursuri, turism, auto etc.

Este posibilă adăugarea unei noi cartele, astfel cum se arată în figura 2 din una dintre variantele de realizare a invenției, fie selectând-o pe cea fizică existentă și scanându-i codul de bare, fie solicitând o cartelă virtuală din listă. În plus, în cazul unei cartele fizice, se poate face o fotografie și se va atașa, în vederea utilizării ulterioare, de exemplu atunci când va fi solicitată de către un comerciant.

Crearea și gestionarea, în mod similar, a cartelelor pe baza tehnologiei fără contact (de ex. NFC Near Field Communication), în patru pași: 1. Utilizatorul introduce datele sale personale, 2. Formulează cererea, 3. Primește răspunsul admin cu un cod de identificare și alte date de comunicare, și 4. Memorează codul de identificare în echipamentul mobil.

Cartelele pot fi utilizate la comercianți, independent de conectivitatea la internet, procesul de sincronizare fiind realizat la momentul convenabil, când este disponibilă conectivitatea datelor. Într-una dintre variantele de realizare ale invenției, clientul poate obține o cartelă solicitată ce conține codul de bare chiar înaintea unui proces de sincronizare, pe baza unui algoritm local de aplicații mobile care emite un cod unic/cod de bare (fig. 38).

Gruparea tuturor cartelelor pe care le deține clientul, sub forma unei liste speciale, într-un meniu dedicat din aplicația mobilă („My cards”/Cartelele mele).

Al doilea subsistem (b) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Comerciantul își poate defini și configura propriul program de fidelitate cu cartele virtuale de fidelitate, fie sub formă de „puncte acumulate” (fig. 5), fie sub formă de „puncte bonus tip timbru colectate” (fig. 6)

Definirea unor praguri specifice pentru fiecare dintre programele de fidelitate, indicând momentul sau perioada în care un client poate obține avantajele. Opțional, poate fi transmis un mesaj informativ clientului în cazul în care se apropie de pragul respectiv.

Comerciantul poate să definească modelul de afișaj, așa cum este vizualizat de către client pe dispozitivul său mobil, atât în cazul programelor de fidelitate pe bază de „puncte acumulate” (fig. 7), cât al celor bazate pe „puncte bonus tip timbru colectate” (fig. 8).

În scenariul programului de fidelitate bazat pe „puncte acumulate”, clientul va scana codul QR afișat la comerciant, având posibilitatea de a verifica valoarea actuală a punctelor acumulate și, de asemenea, de a vizualiza istoricul la zi al tranzacțiilor.

În scenariul programului de fidelitate bazat pe „puncte bonus tip timbru colectate”, clientul va primi „timbre” suplimentare la o nouă vizită pentru cumpărături pe care o efectuează la un anumit comerciant. Într-o variantă de concretizare a invenției, acest lucru se poate realiza într-o procedură în patru pași: 1. Comerciantul selectează programul de fidelitate bazat pe „puncte bonus tip timbru colectate” pe modulul său CRM (de gestionare a relației cu clienții); 2. Comerciantul configurează beneficiile și pragul necesar de „timbre”; 3. Clientul adaugă cartela virtuală aferentă (asociată respectivului program de fidelitate); 4. Când se află la comerciant, clientul prezintă cartela pentru a fi scanată de către comerciant și automat primește încă un „timbru”.

Comerciantului îi sunt oferite trei metode diferite de aplicare a bonusurilor:

- codurile QR (astfel cum sunt detaliate mai sus, în scenariul programului de fidelitate bazat pe „puncte acumulate”);
- aplicația CRM retail (fig. 9) utilizată în scenariile în care un comerciant nu deține un scanner. În acest caz, se utilizează o aplicație mobilă dedicată, pentru a scana codul de bare de pe cartela de fidelitate a clientului. În plus, aplicația oferă comerciantului statistici cu privire la clienți, istoricul tranzacțiilor pentru fiecare client și numeroase funcții suplimentare, cum ar fi de Feedback integrat.
- scannerul optic CRM (fig. 10) utilizat în scenariile în care un comerciant deține propriul scanner optic, integrat cu dispozitivul existent în magazinul comerciantului. Operațiunile necesare sunt accesibile pe interfața Web Administrativă.

Al treilea subsistem (c) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Comerciantul poate defini ofertele pe care dorește să le transmită clienților. Comerciantului îi poate fi prezentat un set de câmpuri ce trebuie completate cu date care definesc oferta. O astfel de listă ar putea să includă: titlul, subtitlul, descrierea sa o fotografie. Opțional, lista ar mai putea include: numărul de telefon al comerciantului, o dată de expirare și un URL ce poate fi inclus ca link către website-ul comerciantului (fig. 11 și 12).

Clientul poate să treacă în revistă, să caute și să memoreze oferte ale comerciantului, din lista completă de oferte, de la toți comercianții înregistrați.

Clientului îi pot fi oferite 2 categorii diferite: Favorites/Preferințe, unde poate găsi ofertele memorate, și My Area/Domeniul meu, unde poate găsi anumite oferte legate de locația actuală a utilizatorului (în aplicația de mobilă există un sistem logic al locației, bazat pe modulul GPS și pe echipamentul mobil), și chiar să afișeze traseul de parcurs către comerciant în cazul în care aceasta este disponibilă și solicitată.

Existența unor funcții suplimentare bazate fie pe cuvinte cheie, fie pe o funcție dedicată de „recunoaștere vocală”.

De asemenea, clientul poate să creeze o cartelă virtuală de fidelitate pornind de la o ofertă a respectivului comerciant.

Al patrulea subsistem (d) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Comerciantul poate să definească și să configureze o multitudine de cupoane ce urmează să fie emise (exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în figurile 13 - 15. În fig. 16 este ilustrată o diagramă pas cu pas). Diferite tipuri pot fi disponibile:

- „Cupoane de reducere” (sub formă de procent sau valoare specifică)
- „Buy & Receive”/Cumpără și vei primi un bonus (primirea unui articol gratis în cazul în care se cumpără un pachet minim de articole)
- „Cupoane personalizate” (per produs și/sau în a perioadă limitată de timp)

Ca un pas în plus, se poate solicita comerciantului să introducă diferite detalii ale cuponului. O astfel de listă ar putea include: date despre cupon, reducerea aferentă cuponului, dacă este cazul, moneda de reducere, dacă este cazul, numărul minim de articole per pachet, dacă este cazul, numărul de cupoane ce urmează să fie emise, frecvența activării, perioada de valabilitate, opțiunea de monitorizare. În cazul numărului de cupoane, trebuie menționat că se aplică o metodă specială, aceea a atribuirii unui număr de serie numai după ce clientul activează cuponul în aplicația sa mobilă. De asemenea, cupoanele pot fi activate de către client numai atunci când acesta este prezent în locația comerciantului. Activarea cuponului declanșează 3 tipuri separate ce trebuie selectate de către comerciant de pe platformă, la inițiere:

- 1) GPS- activare automată
- 2) Balize- activare automată, dar necesită dispozitive cu baliză.
- 3) Cod QR- în acest scenariu, activarea cuponului se face manual de pe dispozitivul utilizatorului, deoarece utilizatorul trebuie să scaneze un cod QR unic în locația comerciantului.

Clientul poate să treacă în revistă, să caute, să memoreze și să utilizeze ofertele comercianților, din lista completă de cupoane, de la toți comercianții înregistrați. (exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în figurile 17 - 18. În fig. 19 este ilustrată o diagramă pas cu pas).

Clientului îi pot fi prezentate diferite detalii referitoare la cupoane, cum ar fi perioada de valabilitate a unui cupon sau situația actuală a acestuia. O listă exemplificativă de situații disponibile include:

- Activat (cuponul a fost activat și poate fi utilizat în locația comerciantului);
- Expirat (perioada de valabilitate a expirat);
- Epuizate (numărul maxim de cupoane a fost deja emis).

Al cincilea subsistem (e) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Clientul poate întocmi și gestiona o listă de cumpărături cu ajutorul unui program de aplicații instalat pe dispozitivul mobil (un exemplu de interfață de utilizator este prezentat în fig. 20, iar diagrama din fig. 21 ilustrează pas cu pas un caz de utilizare).

Clientul poate adăuga pe listă articole de cumpărat, câte unul, sau vocal și, de asemenea, poate marca individual un articol atunci când cumpărătura respectivă a fost făcută sau

poate șterge oricare dintre articole. Pot fi folosite coduri de culoare sugestive pentru fiecare dintre acțiuni.

De asemenea, clientul poate reseta sau șterge lista de cumpărături, în care operațiunea de resetare realizează o anulare a marcării tuturor articolelor de pe listă, în timp ce ștergerea înseamnă eliminarea listei, inclusiv a tuturor articolelor conținute în aceasta. Din nou, pot fi folosite coduri de culoare sugestive pentru fiecare dintre acțiuni.

Sincronizarea automată a listei de cumpărături cu serverul backend, atunci când este disponibilă o conectivitate la internet.

Clientul poate să împărtășească lista sa de cumpărături cu o altă persoană, fie prin SMS, fie prin e-mail.

O altă funcție disponibilă clientului se referă la corelarea și afișarea de oferte și cupoane contextual. Astfel de scenarii de corelare includ afișarea ofertelor care corespund majorității articolelor de pe lista de cumpărături, indicând și locația comerciantului situată cel mai aproape de locația actuală a clientului. De asemenea, sunt aplicate reguli speciale atunci când se decide comerciantul, pe baza logicii distanței sau a numărului de articole de pe listă de cumpărături comparativ cu articolele din oferta comerciantului.

Al șaselea subsistem (f) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Clientul poate efectua plata listei de facturi la utilitățile generale cu ajutorul unui program de aplicații instalat pe dispozitivul mobil (exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în figurile 22 - 25). Ca prim pas, clientul are opțiunea fie de a scana codul de bare, dacă acesta există pe factură, fie de a completa manual câmpurile solicitate (cum ar fi: codul de client, numărul facturii, suma facturată etc.). În următorul pas, clientul este sfătuit să introducă detaliile cartelei de plată pentru a putea efectua plata.

Clientul poate utiliza dispozitivul său mobil pentru a efectua plăți atunci când se află la comercianți înregistrați în sistemul de cartele virtuale de fidelitate. Ca o condiție prealabilă, comerciantul afișează în locația sa codul QR conținând datele de identificare ale locației sale. Într-un prim pas, clientul este rugat să scaneze acest cod QR, utilizând aplicația sa mobilă și funcțiile de E-payments (Plăți electronice) / Pay items (Plătește articolele). Plata va fi efectuată utilizând un cont de plăți în avans, configurat anterior.

Clientului îi este oferit un istoric al tranzacțiilor, atât pentru utilități, cât și pentru articole cumpărate de la comerciant. Un astfel de istoric include: data tranzacției, numele și locația comerciantului, tipul de tranzacție (factură de utilități sau articole cumpărate de la comerciant) și suma plătită.

Procedura de plată pentru ambele scenarii este ilustrată schematic, sub forma unei diagrame pas cu pas, în figura 26.

Al șaptelea subsistem (g) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Comerciantul poate să creeze, să gestioneze și să transmită mesaje comerciale pe baza notificării push (exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în Figurile 39 to 41). Aceste notificări sunt transmise direct către telefonul utilizatorului, cu text și link către o ofertă sau un cupon. Comerciantul are diferite opțiuni pe platformă, prin care să aleagă

tipul de notificare (cum ar fi, dar fără a se limita la General/Informații generale, Offers/Oferte sau Coupons/Cupoane) și/sau poate viza utilizatori folosind câmpurile de cartelă drept filtru. Acest filtru poate fi adaptat de către comerciant (exemplele includ Localitate, Gen, Nume, Vârstă etc.).

Comerciantul poate să creeze, să gestioneze și să trimită mesaje comerciale automat, pe baza aplicației Geo-Location (Geo-fencing) / Geo-localizare (Stabilirea perimetrului geografic) care îi permite să definească limitele geografice ale zonei, cu ajutorul GPS sau al balizelor, ceea ce declanșează diferite mesaje către utilizatorii care intră în acea zonă. Aceste mesaje pot fi diferite pentru fiecare locație configurată de către comerciant. Există cel puțin 3 tipuri de declanșatoare pentru locații, ce pot fi configurate de către comerciant: GPS, Baliză sau ambele, cu diferite mesaje. Pentru GPS, datele care trebuie introduse sunt fie latitudinea și longitudinea, fie adresa potrivit căreia localizarea se face pe harta din partea de jos a platformei. Balizele sunt mai precise decât GPS, dar pot necesita costuri suplimentare din partea comerciantului, dacă acesta nu le deține deja. În cazul în care comerciantul dorește să utilizeze GPS pentru a ținti către utilizatori externi și baliză pentru mesajele din interior (rafturi vorbitoare), el poate să selecteze ambele instrumente.

Comercianții pot să creeze, să gestioneze și să trimită mesaje comerciale prin e-mail, utilizând un model predefinit de newsletter/buletin informativ (un exemplu de interfață de utilizator, așa cum este văzută de către comerciant, este prezentat în fig. 27). Mesajele ar putea include informații precum ofertele actuale, invitarea și a altor clienți să utilizeze programele de fidelitate sau pentru a comanda anumite produse și/sau servicii (în fig. 28 este prezentat un exemplu de interfață de utilizator, așa cum este văzută de către client).

Comercianții pot să creeze, să gestioneze și să trimită mesaje comerciale prin SMS (exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în figurile 29 - 32. O diagramă pas cu pas este prezentată în fig. 33). Ca un prim pas, este necesară crearea, în mod manual, sau importarea unei liste de contacte conținând numerele de telefoane mobile vizate. În pasul următor, este compus textul SMS, apoi campania urmează să fie configurată, indicând datele și intervalele orare. Opțional, este pus la dispoziție un test, înaintea efectuării campaniei.

Al optulea subsistem (h) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Clientul poate stoca în siguranță date cu caracter personal, cu ajutorul unui program de aplicații instalat pe dispozitivul mobil, într-un meniu dedicat precum o „Safe area”/Zonă sigură (o diagramă pas cu pas este prezentată în fig. 34). Clientul poate să acceseze această zonă pe baza unei parole, iar informațiile să fie stocate criptate. Exemple de astfel de date cu caracter personal includ: cartea de identitate (cu opțiunea adăugării fotografiei acesteia), permisul de conducere (cu opțiunea adăugării fotografiei acestuia), cărțile de vizită (cu funcții de scanare incluse) sau datele firmei.

Al nouălea subsistem (i) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Comercianții pot avea acces la mai multe tipuri de rapoarte analitice. Comerciantul poate alege să vizualizeze numărul de cartele, al vizitelor utilizatorilor, analize despre comportamentul utilizatorilor, click-urile date pentru oferte și altele. În plus, mai pot fi aplicate diferite filtre pe date și intervale de timp, cum ar fi: Astăzi, În ultimele 7 zile, În ultimele 14 zile, În ultimele 28 de zile, în luna curentă, sau pot alege să selecteze un interval de timp, cu calendarul (un exemplu de interfață de utilizator, așa cum este văzută

de către comerciant, este prezentată în fig. 42). În funcție de intervalul solicitat, se poate genera un grafic.

Ultimul subsistem (j) cuprinde funcții care fac posibile următoarele:

Clientul poate să identifice și să gestioneze produsele pe care le dorește cu reducere, adică wishlist.

Clientul poate accesa secțiunea Wishlist din aplicație și poate adăuga produsele pentru care dorește reduceri. Într-un pas următor, clientul poate seta o notificare de alarmă pentru a-l anunța când există oferte/cupoane care corespund cu lista articolelor dorite de el.

Comerciantul, utilizându-și contul de pe platforma administrativă, poate avea acces la această opțiune de Wishlist suplimentară. Opțiunea Wishlist poate fi activată de către administratorul platformei.

Comerciantul poate crea oferte sau cupoane selectând produse sau categorii care corespund listelor cu articole dorite de către clienți. De asemenea, comerciantul are posibilitatea să vizualizeze produsele / categoriile pe baza numărului de cereri făcute de toți clienții înregistrați [Exemplu referitor la modul de încărcare al mașinilor de spălat: Mașină de spălat cu încărcare frontală (5467), Mașină de spălat cu încărcare verticală (4576)]. Pe baza selecției efectuate de către comerciant, clienții vor vizualiza aceste oferte sau cupoane într-o secțiune Wishlist de pe aplicația mobilă. În plus, clienții pot fi anunțați printr-o notificare pe mobil atunci când o ofertă / un cupon corespunde listei lor cu articole dorite. Logica wishlist se bazează pe cercetarea bazei de date și compararea datelor introduse de către clienți și comerciant, în funcție de aplicație și de datele de sistem colectate (o diagramă pas cu pas este prezentată în fig. 43)

Într-o variantă de realizare a invenției, există prevăzut, de asemenea, un modul dedicat care permite comerciantului să își definească și gestioneze propriul profil (un exemplu de interfață de utilizator este prezentat în fig. 35). Detalii precum domeniul de activitate sau imaginea siglei (logo) sunt deschise spre a fi definite. Imaginea siglei poate fi apoi utilizată pentru cartelele virtuale de fidelitate.

Într-o altă variantă de concretizare a invenției, mai este prevăzut și un modul dedicat care permite comerciantului să vizualizeze clienții și să valideze anumite acțiuni (un exemplu de interfață de utilizator este prezentat în fig. 36). De asemenea, sunt disponibile și alte statistici, inclusiv reprezentări grafice, care permit comerciantului să analizeze numărul de cartele virtuale de fidelitate solicitate de către clienți sau numărul de click-uri date pentru fiecare ofertă.

Într-o altă variantă de concretizare a invenției, clientului îi sunt oferite mai multe funcții de întreținere, printre care un modul Feedback care permite clientului să facă sugestii sau să indice problemele pe care le întâmpină, mesaje care pot ajunge atât la administratorul platformei, cât și la comerciantul vizat (un exemplu de interfață de utilizator este prezentat în fig. 37). De asemenea, poate fi prevăzut un modul Tutorial care oferă instrucțiuni de utilizare a soluției sau și un modul Settings/Setări pentru adaptarea comportamentului aplicației mobile (cum ar fi activarea sau dezactivarea notificărilor venite de la comercianți).

Descrierea desenelor

Figura 1 ilustrează schematic câteva componente ale sistemului și caracteristicile uneia dintre variantele de realizare ale invenției;

Figurile 2 - 4 ilustrează diferite exemple de interfață de utilizator, pe baza unor modalități selectate de realizare a invenției, referitoare la gestionarea cartelelor virtuale de fidelitate;

Figurile 5 - 10 ilustrează diferite exemple de interfață de utilizator, pe baza unor modalități selectate de realizare a invenției, referitoare la utilizarea cartelelor virtuale de fidelitate în scenarii specifice de programe de fidelitate;

Figurile 11 - 12 ilustrează diferite exemple de interfață de utilizator, pe baza unor modalități selectate de realizare a invenției, referitoare la crearea și gestionarea de oferte al comerciantului;

Figurile 13 - 15 ilustrează diferite exemple de interfață de utilizator, pe baza unor modalități selectate de realizare a invenției, referitoare la crearea și gestionarea de cupoane ale comerciantului;

Figura 16 ilustrează schematic procedura de gestionare a cuponului de la un comerciant, într-o diagramă pas cu pas;

Figurile 17 - 18 ilustrează diferite exemple de interfață de utilizator, pe baza unor modalități selectate de realizare a invenției, referitoare la utilizarea cupoanelor de către un client;

Figura 19 ilustrează schematic procedura de utilizare a unui cupon de către un client, într-o diagramă pas cu pas;

Figura 20 ilustrează un exemplu de interfață de utilizator, pe baza unei modalități selectate de concretizare a invenției, referitor la utilizarea funcției de listă de cumpărături;

Figura 21 ilustrează schematic procedura pas cu pas a utilizării unei liste de cumpărături de către client, folosind aplicația mobilă;

Figurile 22 - 25 ilustrează diferite exemple de interfață de utilizator, pe baza unor modalități selectate de realizare a invenției, referitoare la aplicarea metodei integrate de e-payments pentru facturile de utilități generale;

Figura 26 ilustrează schematic procedura de aplicare a unei metode integrate de e-payments, într-o diagramă pas cu pas;

Figura 27 ilustrează un exemplu de interfață de utilizator, pe baza unei modalități selectate de concretizare a invenției, referitor la crearea și gestionarea notificărilor prin e-mail;

Figura 28 ilustrează un exemplu de interfață de utilizator, pe baza unei modalități selectate de concretizare a invenției, referitor la accesarea notificărilor comunicate prin e-mail, în aplicația mobilă;

Figurile 29 - 32 ilustrează diferite exemple de interfață de utilizator, pe baza unor modalități selectate de realizare a invenției, referitoare la crearea și gestionarea notificărilor comunicate prin SMS;

Figura 33 ilustrează schematic procedura de creare și gestionare a notificărilor comunicate prin SMS, într-o diagramă pas cu pas;

Figura 34 ilustrează schematic procedura de creare, stocare și gestionare în siguranță a datelor cu caracter personal, într-o diagramă pas cu pas;

Figura 35 ilustrează un exemplu de interfață de utilizator, pe baza unei modalități selectate de concretizare a invenției, referitor la gestionarea profilelor comercianților;

Figura 36 ilustrează un exemplu de interfață de utilizator, pe baza unei modalități selectate de concretizare a invenției, referitor la gestionarea clienților unui comerciant;

Figura 37 ilustrează un exemplu de interfață de utilizator, pe baza unei modalități selectate de concretizare a invenției, referitor la posibilitatea oferită clientului de a-și comunica reacțiile (feedback);

Figura 38 ilustrează schematic procedura de emiteră offline a unui cod unic/cod de bare unic, într-o diagramă pas cu pas.;

Figurile 39 - 41 ilustrează diferite exemple de interfață de utilizator, pe baza unor modalități selectate de realizare a invenției, referitoare la crearea și gestionarea notificărilor.;

Figura 42 ilustrează un exemplu de interfață de utilizator, pe baza unei modalități selectate de concretizare a invenției, referitor la analitică, în care a fost aplicat un filtru pentru graficele cu cartelele emise pe zi.

Figura 43 ilustrează schematic sistemul logic al Wishlist, într-o diagramă pas cu pas.

Descrierea detaliată

În această secțiune vor fi descrise variantele preferate de realizare a gestionării cartelelor virtuale de fidelitate și a promovării ofertelor comerciale ale emitenților de cartele (comercianți). Vor fi prezentate diferite subsisteme ale prezentei invenții, într-o abordare pas cu pas, în care sunt alăturate și diagrame reprezentate schematic. În majoritatea cazurilor, pașii din cadrul acestor proceduri pot fi efectuați într-o diversitate de secvențe diferite și ordini, înscriindu-se în domeniul de aplicare al prezentei invenții.

Într-o variantă preferată de realizare, sistemul este alcătuit din dispozitive mobile pentru clienți, dispozitivele comercianților (prezente la orice comerciant înregistrat pentru un astfel de program) și unul sau mai multe servere backend. Sistemul poate fi interconectat cu terminale de plată și procesoare de cartele selectate, pentru a oferi o metodă integrată de plată. Sistemul mai poate fi interconectat cu un portal de mesagerie, pentru a permite trimiterea de mesaje comerciale către clienți (de exemplu prin SMS sau e-mail). **Figura 1** ilustrează aceste componente ale sistemului și un exemplu de funcționalități asociate.

Clientul va putea utiliza sistemul cu ajutorul software-ului pre-existent de computer mobil (140), care trebuie instalat pe dispozitivul său mobil de calcul. Într-o variantă exemplificativă de realizare a invenției, clientul are acces la un mediu familiar al aplicației (141) cu acces la o multitudine de funcții oferite de sistem. Exemplele de astfel de funcții includ gestionarea cartelelor de fidelitate (142), lista de cumpărături (146), cupoane (151), oferte (155) sau notificări (162) care vor fi descrise mai târziu în prezentul document, împreună cu subsistemele care

înlesnesc aceste funcționalități și metodele asociate, dacă este cazul. Dintre celelalte opțiuni pe care clientul le poate accesa, se numără o înregistrare pentru configurarea aplicației (161), o opțiune de trimitere a unui feedback (163), de înțelegere mai bună a aplicației (164) sau de contactare a administratorului de sistem (165). Deși nu apar în **Figura 1**, se va înțelege că, într-o variantă alternativă de concretizare a invenției, intrările în meniu ar putea fi denumite diferit, afișate într-o ordine diferită sau pot exista inclusiv intrări noi, cum ar fi cele referitoare la alte funcționalități ale sistemului, de exemplu Wishlist sau Secure wallet (portofel securizat).

Comerciantul își va putea administra contul din sistem cu ajutorul platformei admin (100) oferite de serverul backend, care, într-o variantă preferată de realizare a invenției, poate fi prezentată comerciantului utilizator ca o interfață web cu utilizatorul. Într-o variantă exemplificativă de realizare a invenției, comerciantul are acces la o multitudine de instrumente electronice de fidelitate e-loyalty/e-fidelitate (110) și e-marketing (120). Fiecare dintre acestea va fi descris în detaliu mai târziu în prezentul document, împreună cu subsistemele înlesnesc aceste funcționalități și metodele asociate, dacă este cazul. Exemplele de instrumente e-loyalty disponibile pentru comerciant includ posibilitatea de a defini, emite și gestiona cartele de fidelitate (112), de a defini și gestiona programe de fidelitate, cum ar fi cele pe bază de coduri QR sau puncte (114), de a defini și gestiona notificările push de geo-localizare, cum ar fi cele pe bază de geo-fencing (116) sau de a defini și gestiona oferte și cupoane (118). Exemplele de instrumente de e-marketing disponibile pentru comerciant includ posibilitatea de a defini și gestiona mesajele de notificare push (122), buletinele informative (124), mesajele SMS (126) sau rapoartele analitice și indicatori (128).

Într-o variantă de realizare a prezentei invenții, comerciantul poate să definească și să configureze o multitudine de cartele virtuale de fidelitate gata de emitere prin diferite mijloace, cum ar fi: generarea unui cod de bare unic pentru fiecare dintre cartelele virtuale ce urmează să fie emise, sau posibilitatea efectuării transferului cartelelor de fidelitate existente din plastic (fizice) sub formă de cartele virtuale de fidelitate, sau posibilitatea personalizării cartelelor de fidelitate pe baza tehnologiei fără contact (cum ar fi NFC/Near Field Communication). Utilizând propriul dispozitiv mobil, clientul poate căuta, solicita și apoi gestiona astfel de cartele virtuale de fidelitate, definite în prealabil de către comercianți. În plus, clientul poate să importe, prin scanare, cartelele fizice de fidelitate pe care le deține deja.

Într-o variantă de realizare a sistemului, este descrisă schematic o metodă prin care clientul poate adăuga cartele virtuale de fidelitate (**figura 38**). Conform unuia dintre aspectele prezentei invenții, există un număr de posibilități pentru a defini o nouă cartelă de fidelitate, inclusiv: emiteră de cartele virtuale (810), transferul cartelelor din plastic/fizice (850) sau emiteră de cartele virtuale NFC (860). Se va înțelege că orice client își poate transfera cartelele existente din plastic/fizice fie scanând fiecare cartelă (852) folosind dispozitivul mobil (dacă este echipat cu o cameră), fie introducând manual fiecare cod (854). De asemenea, se va înțelege că posibilitățile (852) și (854) pot fi utilizate simultan, ori de câte ori este necesar. Dacă solicită emiteră unei cartele virtuale NFC (860), utilizatorul va fi rugat ca, într-un singur pas (862), să introducă informații astfel cum sunt configurate și cerute de către comerciant, precum, dar fără a se limita la Nume, Prenume, Adresă, Număr de telefon, CNP etc. În următorul pas, se va trimite o solicitare către serverul backend (864) și apoi se vor efectua validarea codului și criptarea (866). În ultimul pas, cartela virtuală va fi afișată pentru client (868) cu ajutorul software-ului de computer mobil (140). În cazul în care se solicită emiteră unei cartele virtuale (810), sistemul permite aceasta fie cu aprobare prealabilă (822), dacă se lucrează online (atunci când există o conexiune la rețeaua de date între dispozitivul mobile al clientului și serverul backend), fie pe loc (812), dacă se lucrează în modul offline. În ambele cazuri, clientul trebuie să furnizeze informațiile de intrare (814 / 824) astfel cum sunt configurate și solicitate de către comerciant, cum ar fi, dar fără a se limita la

Nume, Prenume, Adresă, Număr de telefon, CNP etc. În modul off-line va exista un alt pas pentru crearea unui cod unic printr-o metodă inovatoare inclusă în prezenta invenție, utilizând un algoritm local (816). Ca ultim pas, cartela virtuală va fi afișată pentru client (818) cu ajutorul software-ului de pe computerul mobil (140). În modul online, după introducerea informațiilor inițiale (824), serverul backend va primi formularul de cerere de la client și îl va trimite comerciantului (826) prin intermediul tehnologiilor de comunicație, de ex. prin e-mail. Dacă este acceptată de către comerciant, cartela va fi activată (832), apoi serverul va fi notificat (834) și, în final, cartela va fi afișată pentru client (836). Dacă este respinsă de către comerciant (842), serverul va fi notificat corespunzător (844) și, în final, va fi emis un formular de anulare (846).

Într-o altă variantă de realizare a prezentei invenții, comerciantul poate să definească și să configureze o multitudine de cupoane ce urmează să fie emise utilizând platforma admin a comerciantului (100). În figurile 13 - 15 sunt prezentate exemple de interfață de utilizator utilizată ca aplicație web. Figura 16 prezintă o diagramă pas cu pas. În cazul în care comerciantul dorește să adauge un cupon (210), într-un prim pas exemplificator, va trebui să selecteze tipul de cupon (220). Pot exista diferite tipuri de cupoane cum ar fi, dar fără a se limita la cupoanele de reducere (ca procent sau va valoare specifică) sau obținerea unui articol gratis dacă se cumpără un pachet minim de articole (de exemplu 4 +1 gratis) sau oferte speciale fie per produs, fie într-o perioadă limitată de timp, sau chiar ambele oferte. Într-un următor pas (222), comerciantul este solicitat să introducă diverse detalii despre cupon. O astfel de listă ar putea să includă: descrierea cuponului, avantajele, dacă este cazul, numărul minim de articole per pachet, dacă este cazul, numărul de cupoane ce urmează să fie emise, perioada de valabilitate sau opțiunea de supraveghere. Un alt pas (224) cuprinde opțiunea selectării tipului de afișare a cererii. În această descriere exemplificativă, un ultim pas ar fi configurarea tipului de declanșare a activării (226). Acesta include posibilitatea activării automate prin GPS, a activării prin balize (necesitând dispozitive cu baliză) sau a activării prin coduri QR (în acest scenariu, activarea cuponului se efectuează manual de pe dispozitivul utilizatorului, deoarece acesta din urmă trebuie să scaneze un cod QR unic din locația comerciantului). Alte funcționalități care ar putea fi disponibile comerciantului sunt reprezentate de anularea cuponului (230), editarea cuponului (240) sau tipul de afișare a cererii (242).

Tot în legătură cu subsistemul care permite integrarea cupoanelor, vor fi prezentate detalii suplimentare referitoare la client. Acesta poate să treacă în revistă, să caute, să memoreze și să utilizeze oferte e la comercianți, dintr-o listă completă de cupoane, posibil de la toți comercianții înregistrați. Exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în Figurile 17 - 18, iar în figura 19 este ilustrată o diagramă pas cu pas. În cazul în care clientul dorește să adauge un cupon (310), într-un prim pas exemplificativ acesta va trebui să selecteze tipul de cupon (220). Utilizând un cupon activat (312) sau obținând unul dintr-un cupon memorat (314), el poate apoi să afișeze codul de bare al cuponului, atunci când se află în magazinul comerciantului (316). Aplicația mobilă a clientului mai prezintă diferite situații referitoare la un cupon, de exemplu: epuizat (320), expirat (322), activat (324) sau memorat (326). Într-una dintre variantele de realizare ale prezentei invenții, cupoanele aflate într-una dintre situațiile (320), (322) sau (324) pot fi selectate pentru anulare (330). Un cupon memorat (326) poate fi activat atunci când un client solicită aceasta (334) și dacă este activat cuponul (324 sau 334), clientul îl poate utiliza pentru a afișa codul de bare, atunci când se află în magazinul comerciantului.

Într-o variantă de realizare a prezentei invenții, clientul poate defini și gestiona o listă de cumpărături cu ajutorul unui program de aplicații (140) instalat pe dispozitivul mobil. În Figura 20 este prezentat un exemplu de interfață de utilizator, iar figura 21 ilustrează o diagramă pas cu pas. Într-o descriere exemplificativă, metoda de utilizare a listei de cumpărături de către client începe (400) prin adăugarea de produse (410) fie prin introducerea manuală a textului, fie vocal

(418). În timp ce păstrează lista, clientul poate șterge (416) un produs sau o selecție din produsele aflate pe listă. În plus, clientul poate verifica (412) produsele de pe listă, de exemplu atunci când acestea au fost cumpărate, sau le poate debifa (414). Având o listă de cumpărături (420), clientul are posibilitatea de a vizualiza ofertele/cupoanele contextuale, luând drept criteriu comercianți (422) sau distanța (424). Clientul mai are și posibilitatea de a șterge lista de cumpărături (426) sau de a o împărtăși cu alte persoane (428) prin intermediul diferitelor tehnologii de comunicație, cum ar fi prin e-mail sau SMS. Dacă este necesar, aceste funcționalități implică și funcția de sincronizare/apel cu serverul backend (440).

Într-o altă variantă de realizare a prezentei invenții, clientul are posibilitatea de efectua plata facturilor sale la utilitățile generale, cu ajutorul programului de aplicații (140) instalat pe dispozitivul mobil. Exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în figurile 22 - 25, iar o metodă de plată este ilustrată schematic, sub forma unei diagrame pas cu pas, în figura 26. Într-o variantă exemplificativă de concretizare a invenției, metoda de plată include opțiuni de efectuare a plății fie la facturile uzuale (510), de exemplu cele pentru utilitățile generale, fie pentru comercianți, când merg la cumpărături în magazinele acestora (530). În cazul în care se duce să achite o factură uzuală, clientul are opțiunea fie de a scana codurile de bare (514), dacă acestea există pe factura respectivă, fie de a introduce manual date (512) în câmpurile cerute, cum ar fi: codul de client, numărul facturii, suma facturată etc. Într-un alt pas (520), clientul este rugat să introducă detalii privind cartela de plată, pentru a efectua plata (522). În cazul în care dorește să plătească în magazinele comercianților (530), clientul este rugat să scaneze un cod QR (532) utilizând propria aplicație mobilă (140). Plata poate fi efectuată utilizând contul de plăți în avans configurat anterior, dar trecând mai întâi printr-o procedură de validare (534) care ar putea include verificarea valorii tranzacției.

Într-una dintre variantele de realizare ale prezentei invenții, comerciantul poate să creeze, să gestioneze și să trimită mesaje comerciale pe baza notificării push (exemple de interfață de utilizator sunt prezentate în figurile 39 - 41). Aceste notificări sunt trimise direct către telefonul utilizatorului, cu text și link către o ofertă sau cupon. Comerciantul are diferite opțiuni pe platformă, pentru a alege tipul de notificare (cum ar fi, dar fără a se limita la Informații generale, Oferte sau Cupoane) și/sau poate viza utilizatorii folosind câmpurile pentru cartele drept filtru. Acest filtru poate fi adaptat de către comerciant (exemplele includ Locația, Genul, Numele, Vârsta etc.). Într-una dintre modalitățile exemplificatoare de realizare a invenției, tehnologia utilizată pentru trimiterea mesajelor comerciale este comunicarea prin SMS. Figurile 29 - 32 prezintă mai multe exemple de interfață de utilizator, iar în Figura 33 este ilustrată o diagramă pas cu pas. În această modalitate de concretizare, atunci când se pregătește o campanie prin SMS, pasul inițial este acela de a verifica creditele SMS disponibile (610). Dacă această verificare este validată, următorul pas va fi crearea, în mod manual, sau importarea unei liste de contacte (622) conținând numerele de telefoane mobile vizate. Într-un următor pas, este compus textul SMS, după care campania urmează să fie configurată (624), indicând, de exemplu, date și intervale de timp. Opțional, este disponibil un test de transmitere (630), înaintea realizării campaniei (634).

Conform uneia dintre modalitățile de realizare a prezentei invenții, clientul poate să stocheze în siguranță date personale, cu ajutorul unui program de aplicații (140) instalat pe dispozitivul mobil, într-un meniu dedicat, cum este "Safe area". O concretizare pas cu pas a metodei este prezentată în figura 34. Clientul poate accesa această zonă pe baza unei parole (710), iar informațiile sunt stocate criptate. Exemplele de astfel de date cu caracter personal includ cartea de identitate (712), numărul de pașaport (714) sau permisul de conducere auto (715), cu opțiunea de a face o fotografie a acestora (730) și pe care clientul să o stocheze (732). Un alt exemplu de date cu

caracter personal care pot fi stocate se referă la cărțile de vizită (716), cu funcții de scanare incluse (740), sau la datele firmei (718).

Într-o altă variantă de realizare a prezentei invenții, clientul poate identifica și gestiona produsele pe care le dorește cu reducere, dintr-o listă cu articolele dorite. O concretizare exemplificativă pas cu pas a metodei este prezentată în **figura 43**. Într-un prim pas, este de așteptat introducerea de către client, pe lista sa cu articolele dorite, a produselor pe care le dorește cu reducere (930). În pasul următor, este afișată corespondența oferte/cupoane (934). Acest lucru este posibil datorită sistemului logic al listei cu articolele dorite, parte a prezentei invenții, care se bazează pe cercetarea bazei de date și compararea datelor provenite de la clienți și de la comerciant, în funcție de aplicație și de datele de sistem colectate (932). În cazul în care nu apare nicio corespondență, lista va fi marcată ca fiind în așteptare pentru informarea comerciantului (936). În această concretizare exemplificativă a metodei, comercianții au posibilitatea de a crea oferte sau cupoane (910) prin afișarea mai întâi a etichetelor din lista cu articole dorite a clientului (912) și continuând cu selectarea categoriilor de marcaje corespunzătoare (914). În final, selecția va fi gata de a fi transmisă (916).

Deși, în prezentul document, invenția este descrisă în mod detaliat sub aspectul modalităților preferate de realizare a acesteia, este de la sine înțeles că această descriere este doar ilustrativă și exemplificativă, având simplul scop de a oferi o prezentare și o informare completă cu privire la această invenție.

Revendicări

1. Un sistem care permite comercianților emiterea de cartele de fidelitate, iar clienților să efectueze o selecție a cartelelor lor de fidelitate, și care facilitează promovarea de oferte comerciale de către emitenții cartelelor (comercianții). Acest sistem cuprinde:
 - a. Un subsistem ce permite unui client să adune și să gestioneze o multitudine de cartele virtuale de fidelitate, emise de o multitudine de comercianți;
 - b. Un subsistem ce permite clientului să utilizeze cartelele virtuale de fidelitate atunci când merge la un comerciant, pentru a obține bonusurile descrise în prealabil de către acesta din urmă;
 - c. Un subsistem ce permite clientului să exploreze, să caute și să memoreze oferte de la comercianți, dintr-o listă de oferte stabilită în prealabil de către aceștia;
 - d. Un subsistem ce permite clientului să treacă în revistă, să caute și să memoreze cupoane spre a le utiliza ulterior la comercianți, dintr-o listă de cupoane stabilită în prealabil de către aceștia.
2. Un sistem conform revendicării nr. 1, în care sistemul mai cuprinde un subsistem ce permite clientului să își întocmească, să gestioneze și să împărtășească împreună cu alții o listă de cumpărături, cu funcții suplimentare cum ar fi corelarea ofertelor pe baza listei de cumpărături.
3. Un sistem, conform uneia dintre revendicările precedente, în care acesta mai cuprinde un subsistem ce face posibilă o modalitate integrată de efectuare de plăți electronice, fie pentru facturi cu caracter general, fie pe baza unor coduri QR (de răspuns rapid), atunci când se merge la un comerciant înregistrat.
4. Un sistem, conform uneia dintre revendicările precedente, în care sistemul mai cuprinde un subsistem ce permite comercianților să transmită mesaje comerciale clienților, fie sub forma de notificări retransmise în mod automat (push), mesaje de geo-localizare, mesaje prin e-mail sau SMS.
5. Un sistem, conform uneia dintre revendicările precedente, în care sistemul mai cuprinde un subsistem ce permite clientului să creeze, stocheze și gestioneze date cu caracter personal într-o manieră sigură, utilizând criptarea.
6. Un sistem, conform uneia dintre revendicările precedente, în care sistemul mai cuprinde un subsistem ce permite comercianților să aibă acces la mai multe tipuri de rapoarte analitice.
7. Un sistem, conform uneia dintre revendicările precedente, în care sistemul mai cuprinde un subsistem ce permite clientului să identifice și gestioneze produsele pe care le dorește cu reducere, grupate într-o listă cu articolele dorite (wishlist).

257

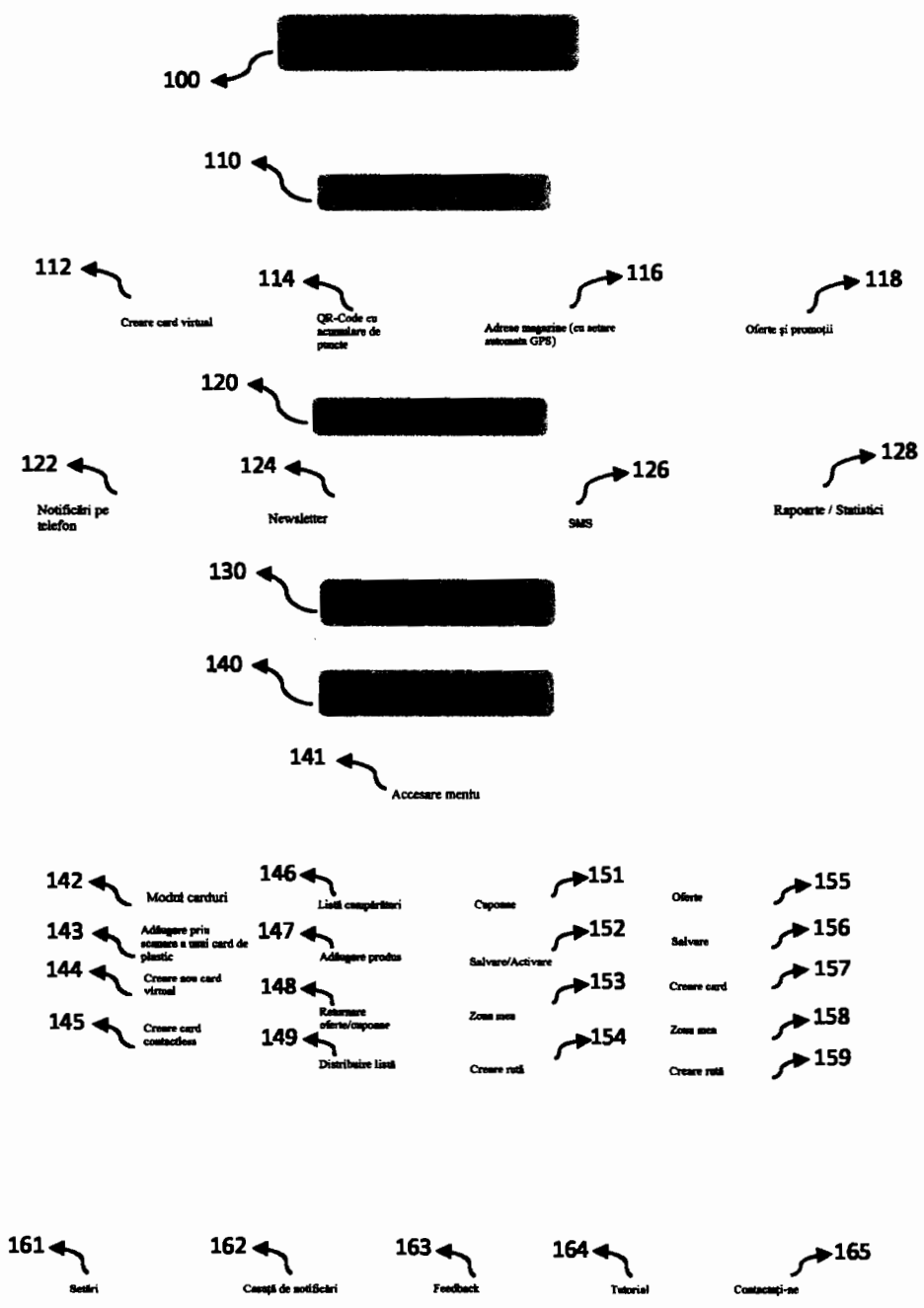


Fig. 1

●●●● orange 18:08 100 %

< Inapoi Alege tip card

Adauga card existent

In cazul in care ai deja un card fizic si vrei sa il pui in aplicatie. >

Solicita card virtual

Daca nu ai un card de fidelizare inca, VirtualCards iti poate genera un card virtual de la furnizori din lista. >

Fig. 2

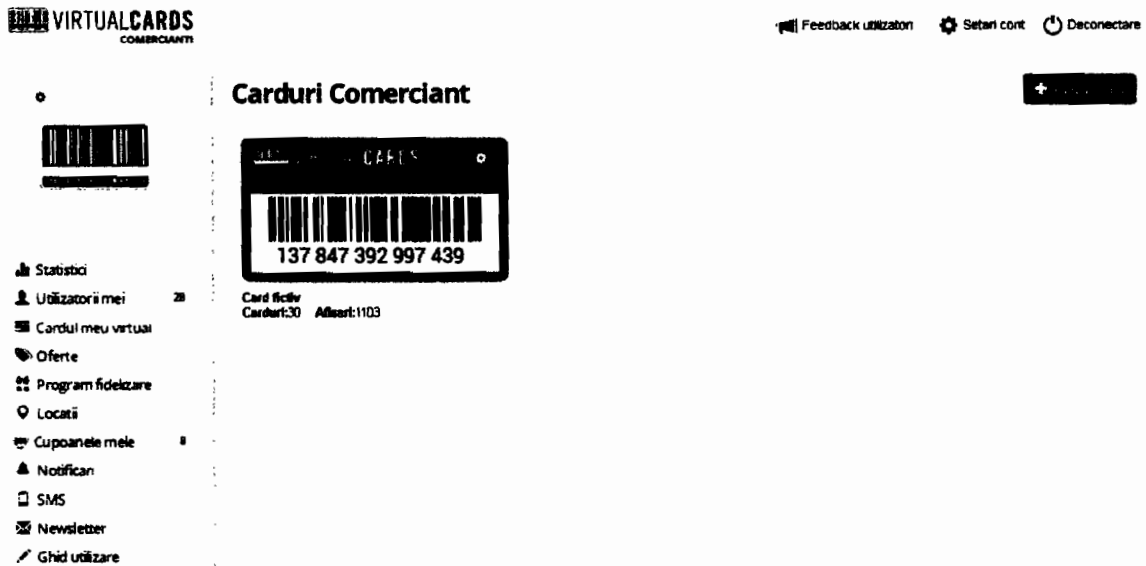


Fig. 3

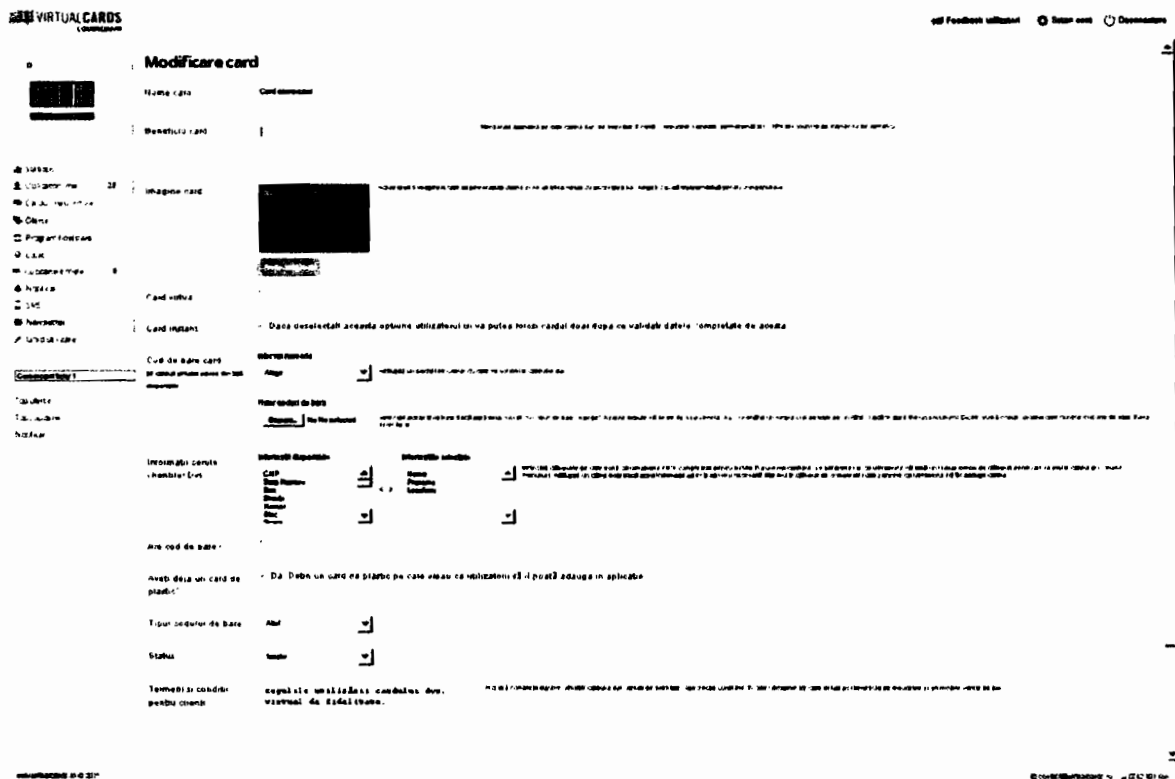


Fig. 4

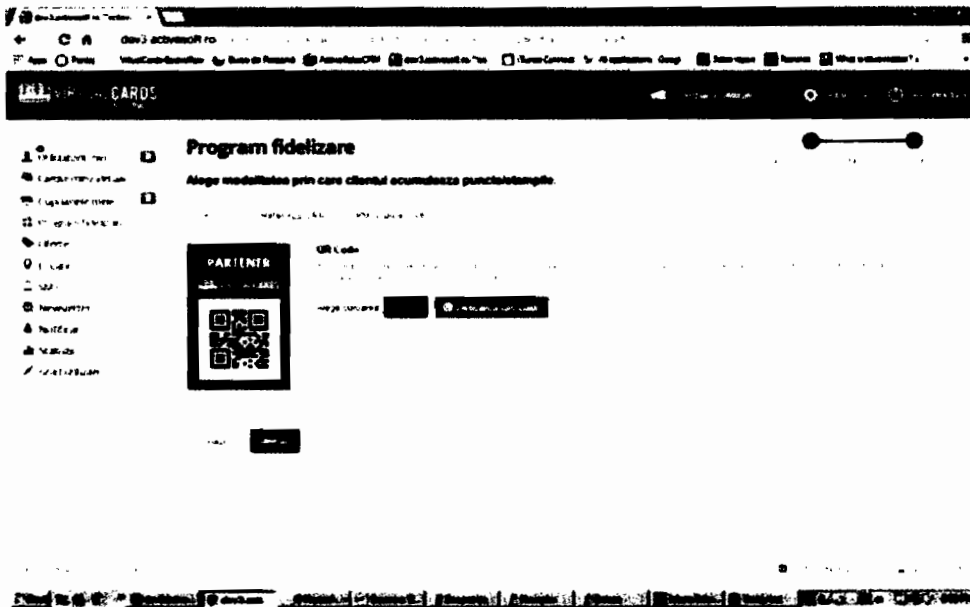


Fig. 5

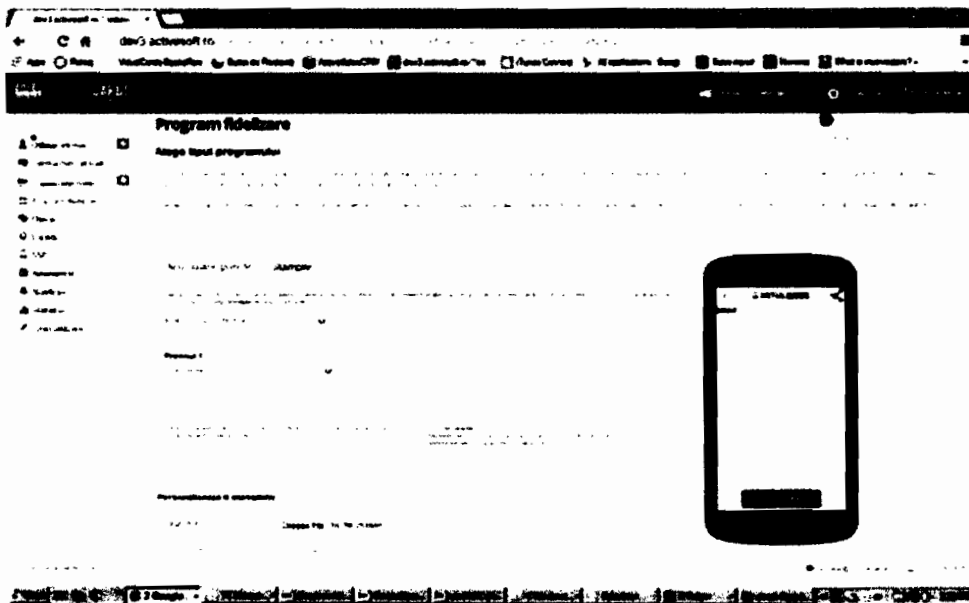


Fig. 6

  **VIRTUALCARDS**

Puncte 120

Ultima vizita 13/04/2014

Istoric puncte

Data	Puncte
22/03/2014	10
22/03/2014	10
22/03/2014	10
22/03/2014	10
22/03/2014	10
22/03/2014	10

Descriere Oferta

This is Photoshop's version of Lorem Ipsum. Proin gravida nibh vel velit auctor aliquet. Aenean sollicitudin, lorem quis bibendum auctor, nisi elit consequat ipsum, nec sagittis sem nibh id elit.

Duis sed odio sit amet nibh vulputate cursus a sit amet mauris. Morbi accumsan ipsum velit. Nam nec tellus a odio tincidunt auctor a ornare odio. Sed non mauris vitae erat consequat auctor eu in elit. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per

Fig. 7

●●●● orange  18:09 * 100 % 
[← Inapoi](#) [Card fictiv](#) [Mai mult](#)

— CAPDS **Mitran Costin**



Afiseaza Bar
Code

Trimite feedback
catre Card fictiv

Lista
cumparaturi

0
Oferte

0
Cupoane

Fig. 8

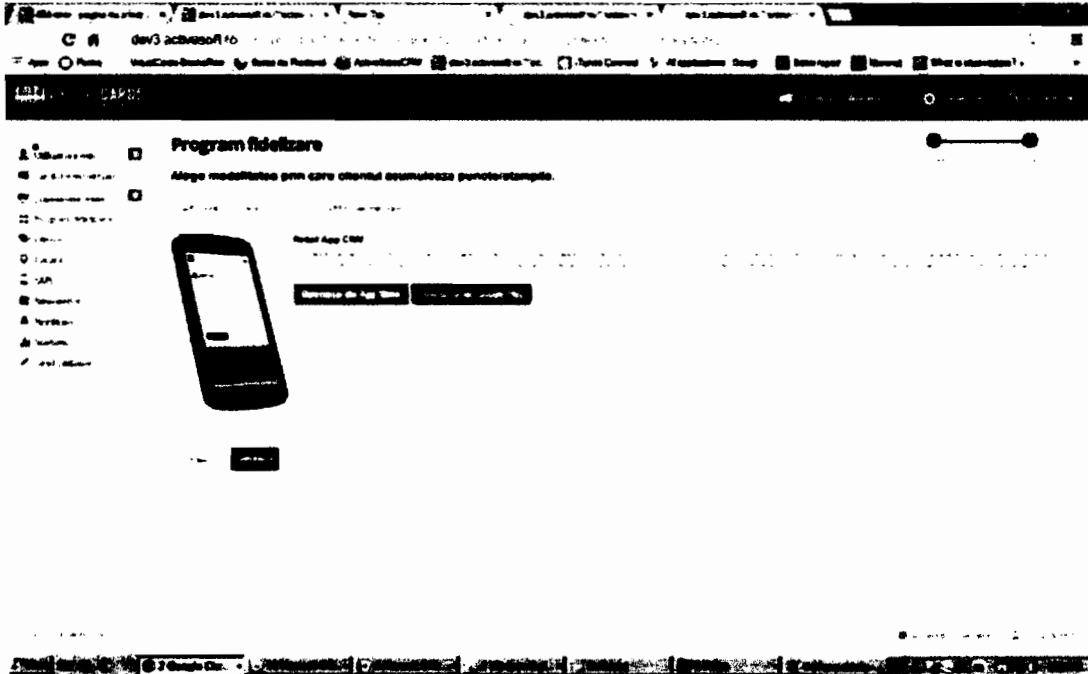


Fig. 9

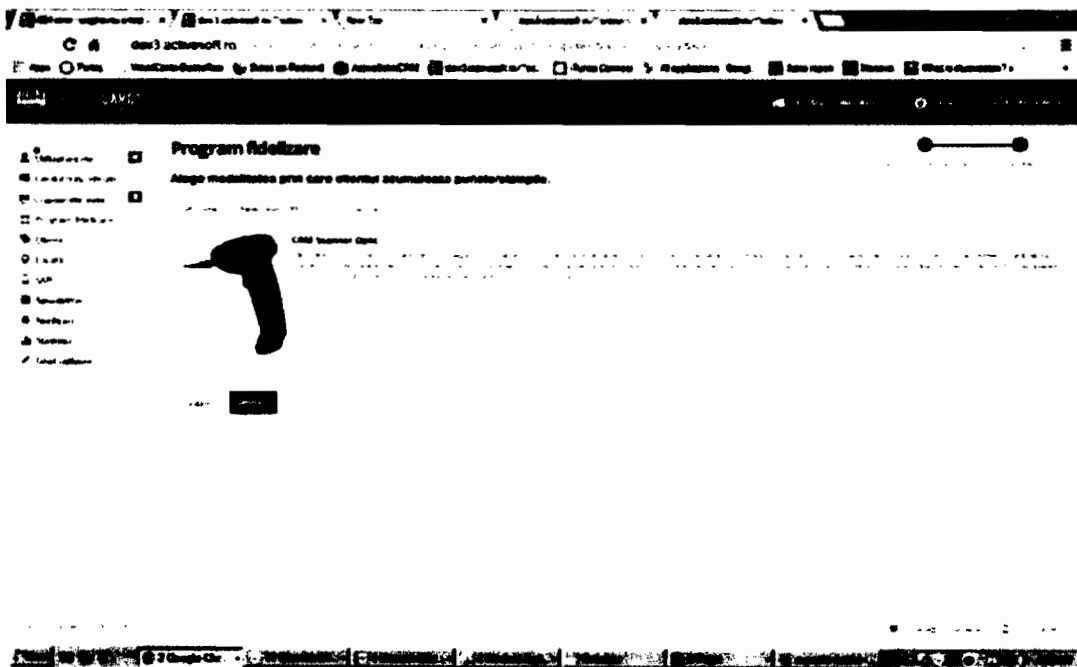


Fig. 10



Fig. 11

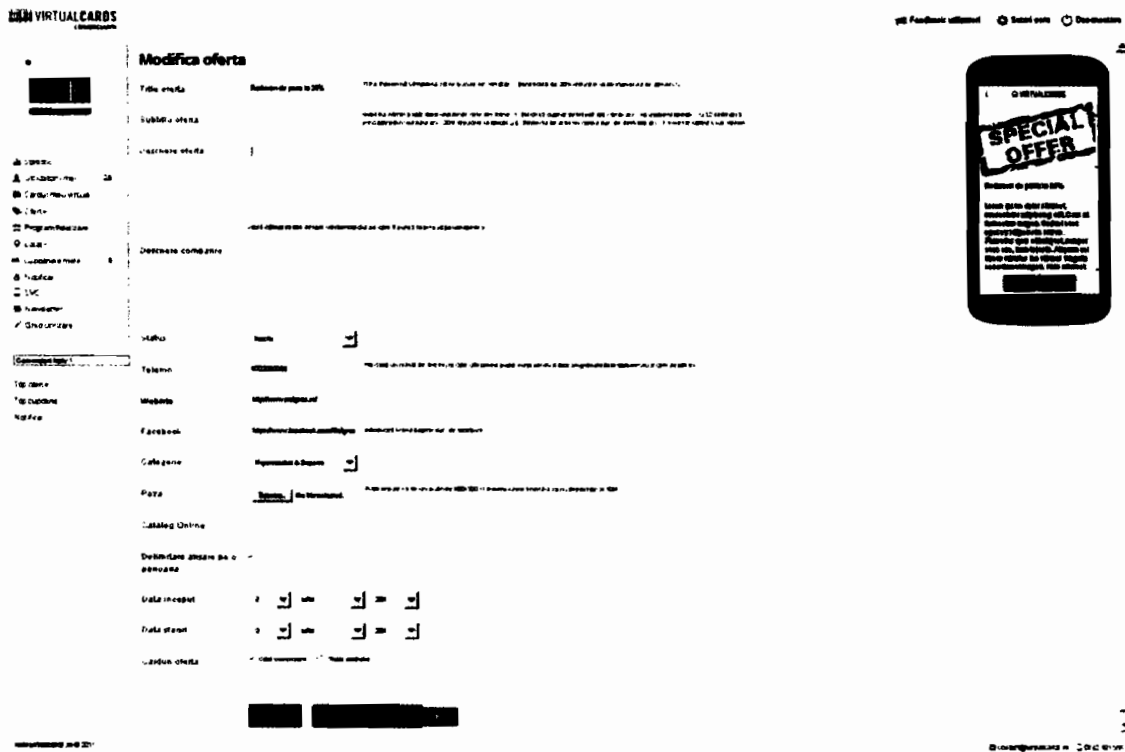


Fig. 12

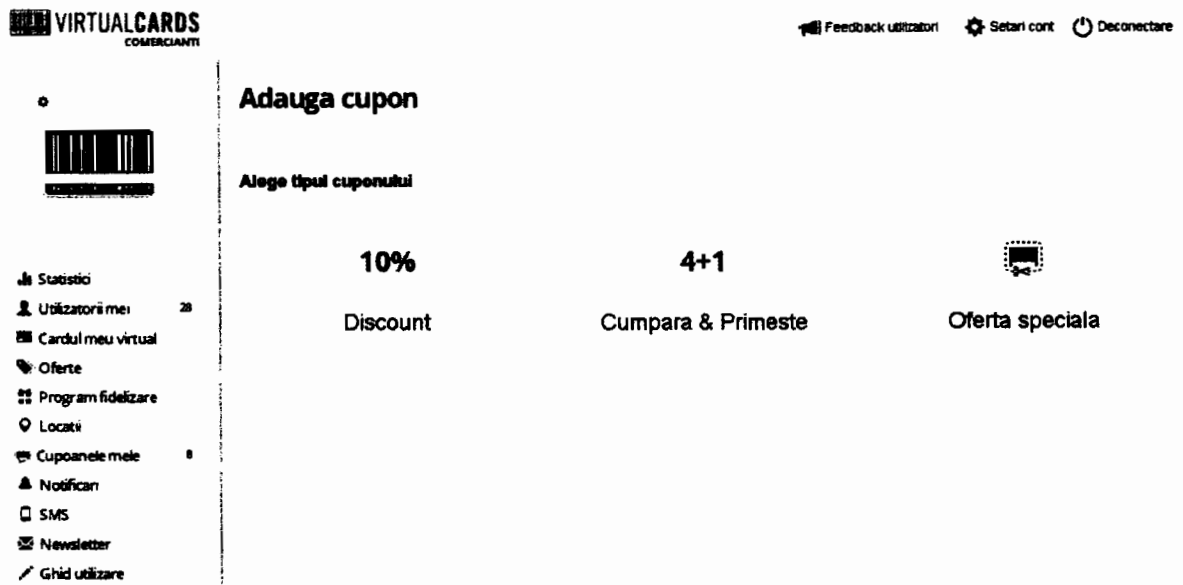


Fig. 13

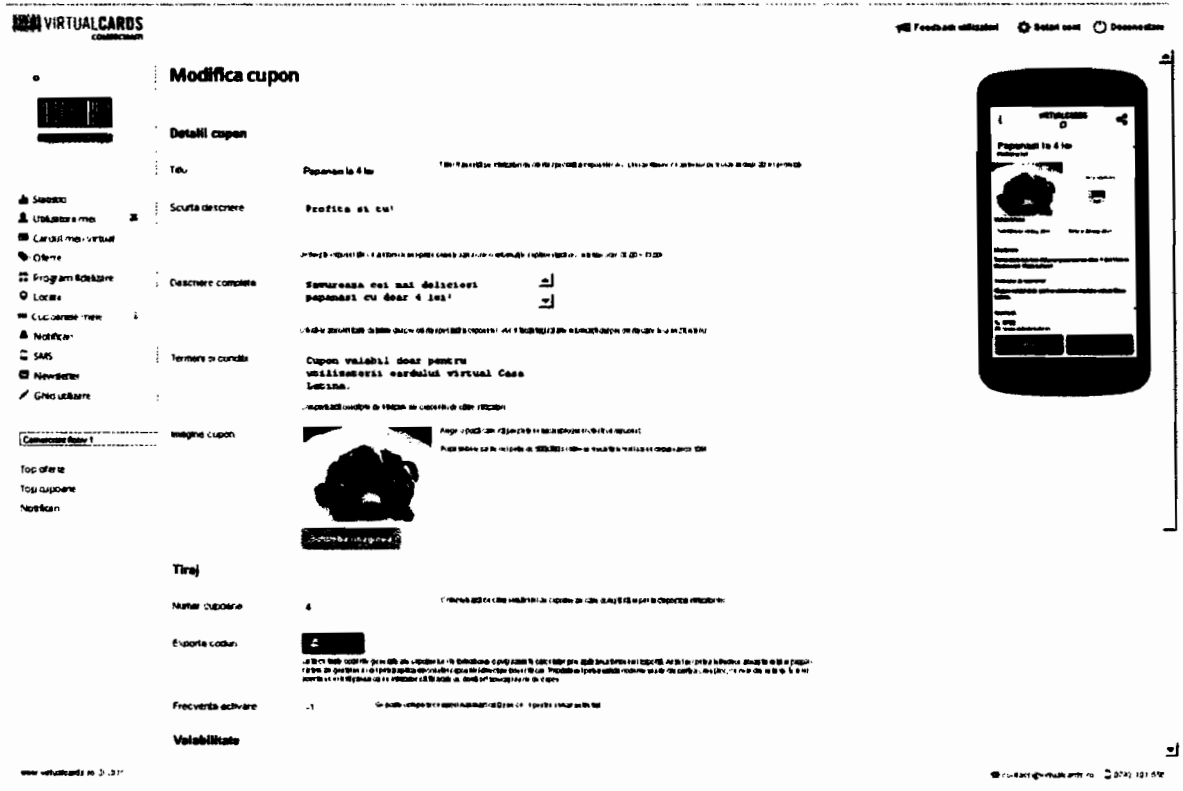


Fig. 14



- 
-  Statistici
-  Utilizatorii mei 28
-  Cardul meu virtual
-  Oferte
-  Program fidelizare
-  Locații
-  Cupoanele mele 8
-  Notificari
-  SMS
-  Newsletter
-  Ghid utilizare

Cupoane













Cupou	Data inceput	Data sfarsit	Status	Vizualizare	Salvate	Activate	Optiuni
 3 biserici + inghetata GRATUIT Facuzca 3x1	19.08.2014	30.09.2014		80	5	12	Modifica Sterge Inactiveaza Trimite notificare
 30% discount la limonada Racurulesti Reducere 30 %	19.08.2014	30.09.2014		81	5	7	Modifica Sterge Inactiveaza Trimite notificare
 Comanda pizza, si desert GRATUIT Pasta buna 1+1	19.08.2014	30.09.2014		179	41	12	Modifica Sterge Inactiveaza Trimite notificare
 Marsii zlei la doar 7 lei Indulci-jaszi Oferta speciala	19.08.2014	30.09.2014		90	8	11	Modifica Sterge Inactiveaza Trimite notificare
 Claris de birta cu 20% discount Restaurant Casa Lattina Oferta speciala	19.08.2014	30.09.2014		65	8	10	Modifica Sterge Inactiveaza Trimite notificare
 Papasoni la 4 lei Pasta si br Oferta speciala	19.08.2014	30.09.2014		75	2	4	Modifica Sterge Inactiveaza Trimite notificare

Fig. 15

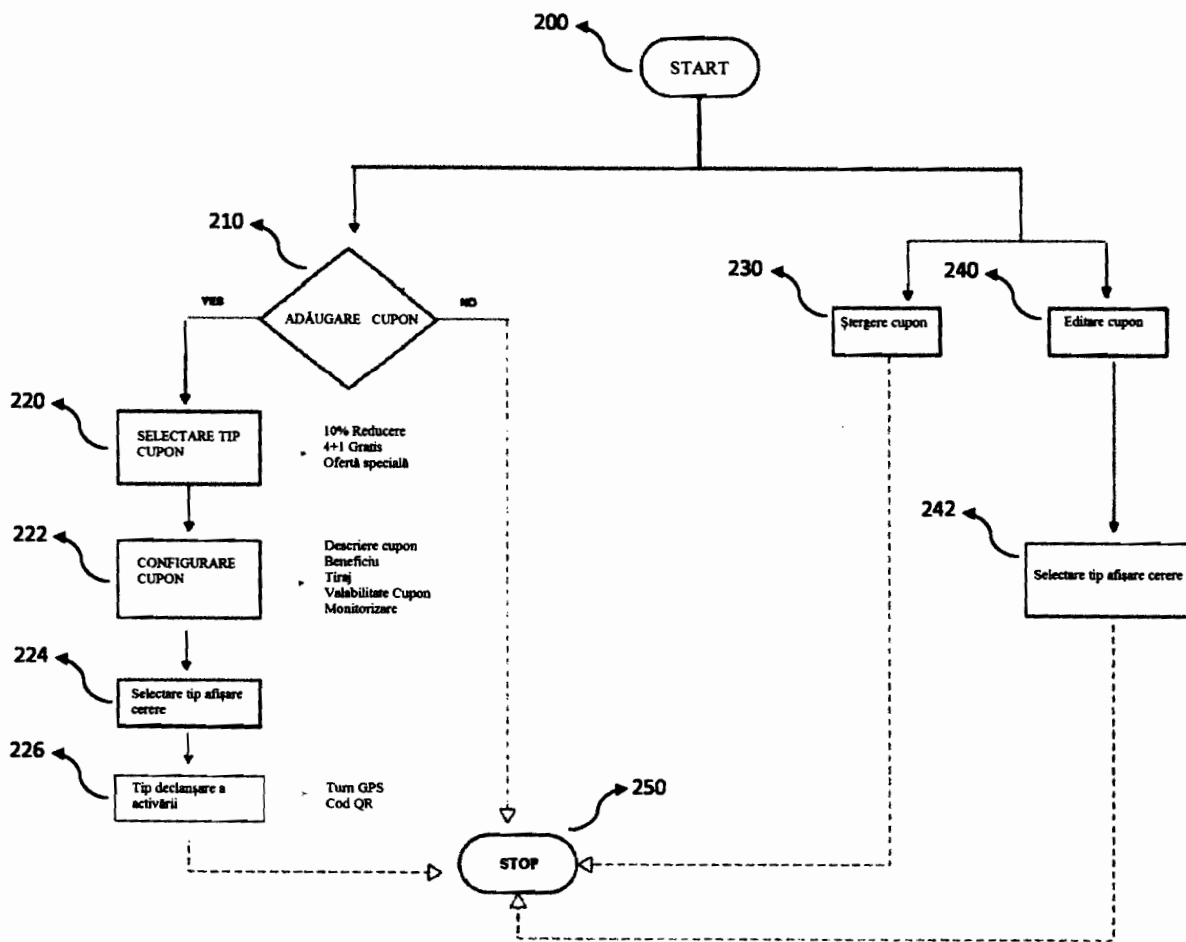















Fig. 16





●●●● orange  18:10  100 % 

  Cauta

	Epilat + Pensat la 49 lei	Salveaza
	Vopsit la 99 lei	Salvat
	Tratament keratina: regenerare + indreptare	Salveaza
	Broderie Gratis - Fasa, Panza sau Prosop	Salveaza
	Tuns - schimbare look	Salvat
	Pachet Super-PROMO Mobilier 2015	Salveaza
	5 Sedinte de masaj la 199 lei	Salveaza
	Epilare definitiva de la 149 lei	Salveaza

Toate Salvate In zona

Fig. 17

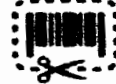
●●●● orange  18:12  100 %

< Inapoi Biothecare Este... Mai mult

Tu alegi masajul dorit!



Oferta speciala



Valabilitate

Valabil de la: 23 Apr 2015 Pana la: 31 Mai 2015

Descriere

Foloseste cuponul de la Biothecare Estetika!
Alege dintre urmatoarele optiuni:

199 LEI - 5 sedinte reflexoterapie/masaj
anticelulic/relaxare/drenaj limfatic

389 LEI - 10 sedinte reflexoterapie/masaj
anticelulic/relaxare/drenaj limfatic

!!! BONUS: La alegere intre: 1. manichiura (oja
Melkior) 2. pedichiura (oja Melkior) 3. pensat 4.
make-up zi

Salveaza

Fig. 18

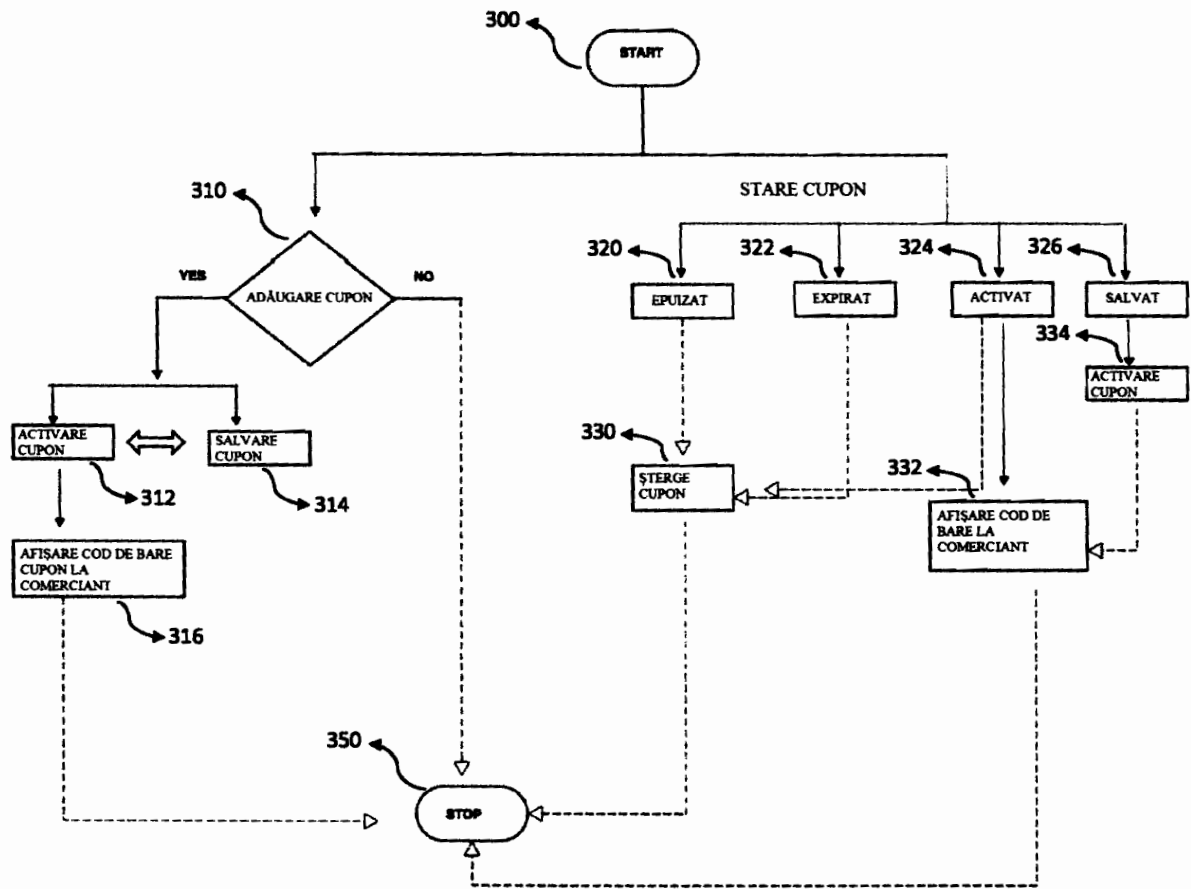


Fig. 19

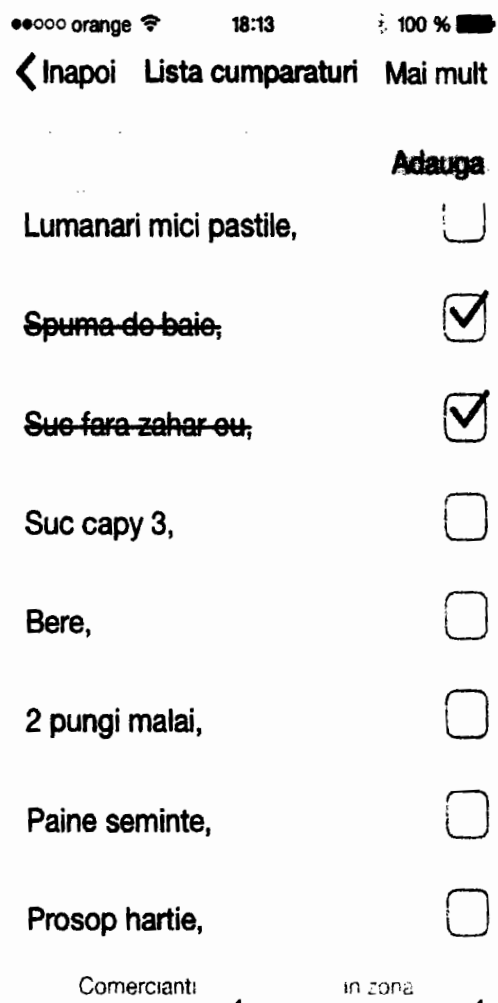


Fig. 20

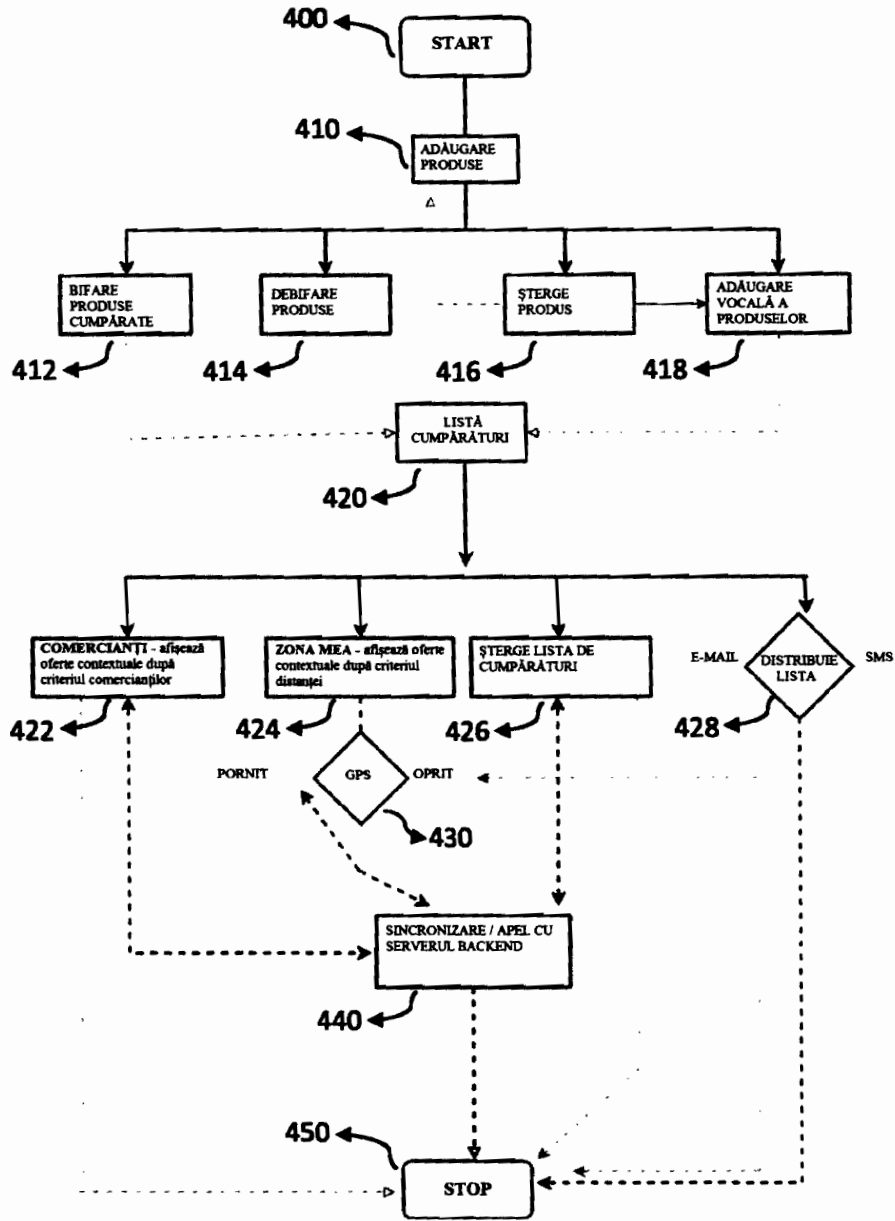


Fig. 21


Plata facturi



sau selecteaza manual un furnizor:

Telefonie:

 **Cosmote**

 **Orange**

 **Romtelecom**

 **Vodafone**

Cablu TV, Internet:

 **RCS & RDS**

Fig. 22

Plata factura Cosmote

Cod client:

Numar factura:

Suma: RON



Fig. 23

Plata factura Cosmote

Furnizor: Cosmote
Cod client: 674577756
Numar factura: 5856788
Suma: 10,00 RON
Procesare tranzactie: 1,00 RON
Total de plata: **11,00** RON

Adauga inca o factura

Adauga un numar de telefon

Modifica date

Adauga un numar de telefon

Termeni si conditii

Fig. 24

Furnizor: **Cosmote, Romtelecom**

Total de plata: **16,00** RON

Numar card:

Data expirare:

Luna Anul

Nume posesor card:

Cod securitate (CVV):

Fig. 25

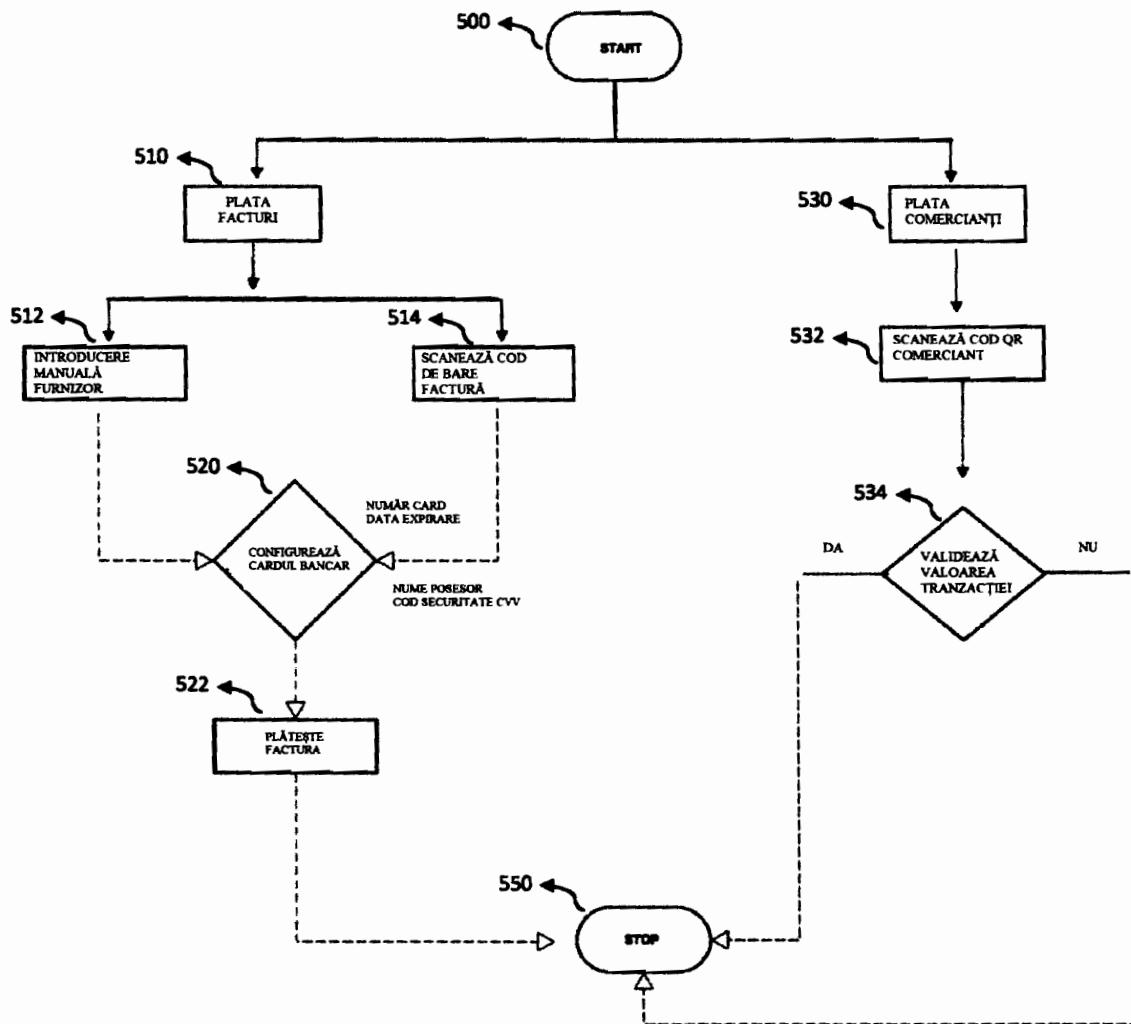


Fig. 26

o

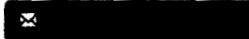


-  Statistici
-  Utilizatori mei 28
-  Cardul meu virtual
-  Oferte
-  Program fidelizare
-  Locatii
-  Cupoanele mele 8
-  Notificari
-  SMS
-  Newsletter
-  Ghid utilizare

Newsletter



Importă lista cu adresele de e-mail ale clienților tăi. Atenție! Fișierul trebuie să fie de tip txt (extensia .txt), conținând o singură adresă de e-mail pe rând. Dacă te ai în document Excel, poți să copiezi ușor o coloană care conține adresele de e-mail într-un fișier tip text.



Oferă clienților tăi direct în căsuța de e-mail mai multe detalii despre ofertele pe care le derulezi. Precizează-le informațiile necesare și atașă-le fotografiile.

Activitate recentă

#	Titlu	Data	Trimiteri	Deschideri	Opțiuni
1	Programare de test	10.08.2014	2		vezi raport
2	Test Lambina	10.08.2014	2		vezi raport

Vezi lista completa »

Fig. 27

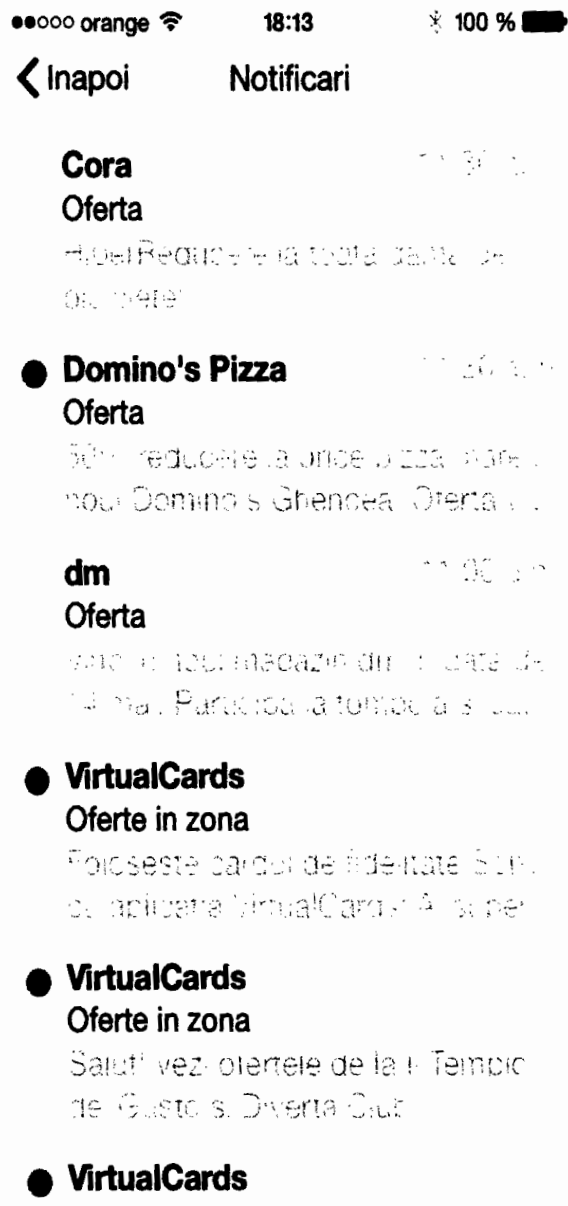



Fig. 28


- o
- 
- Statistici
- Utilizatori mei 20
- Cardul meu virtual
- Oferte
- Program fidelizare
- Locații
- Cupoanele mele 8
- Notificari
- SMS
- Newsletter
- Ghid utilizare

Liste contacte

Inapoi 



Nume	Numar abonati	Status	Data crearii	Optiuni
portal	1	Active	20.02.2015	  
Sonn	3	Active	20.02.2015	  
test4	0	Active	22.08.2014	  
Diana test	1	Active	21.08.2014	  
eduard	1	Active	21.08.2014	  
sonn test	2	in procesare	21.08.2014	  

Fig. 29

- o
- 
- Statistici
- Utilizatori mei 20
- Cardul meu virtual
- Oferte
- Program fidelizare
- Locații
- Cupoanele mele 8
- Notificari
- SMS
- Newsletter
- Ghid utilizare

SMS




SMS-un disponibile 11

-  Liste contacte
-  Trimite SMS

Imposta lista cu numerele de telefon ale clientilor tăi. Atentie! Fișierul trebuie să fie de tip text (extensia .txt), conținând în singur număr de telefon pe rând. Dacă te așezi într-un document Excel, poți să copiezi coloana care conține numerele de telefon într-un fișier de text.

Oferă clientilor tăi direct pe telefon mai multe detalii despre oferta pe care le derulezi.

Activitate recenta

Cadaver SMS	Data trimiterii	Status	Trimitari	Optiuni
test	20.02.2015		2	Vezi raport
test	20.02.2015		4	Vezi raport
Test programat	10.09.2014		2	Vezi raport
test	21.08.2014		3	Vezi raport
test	21.08.2014		4	Vezi raport

Vezi lista completa >

Fig. 30

VIRTUALCARDS
COMERCIANTI

Feedback utilizatori Setari cont Deconectare

Compune SMS

Sms-urile va aranje la clienti din baza ta de date. Oferă-le un sms- care să îl anunțe cu super-intentă, determinându-i astfel să se întoarcă în locația ta.

Ex.: *Profără de -50% la abonamentul de fitness cu antrenor personal! Oferta este valabilă în luna iulie prin cardul Club Fitness Link din aplicația virtualcards.*

Text SMS

0 din 160 caractere rămase

Lista contacte - Alege -

Data și ora trimiterii 28/07/2015 10:57:11

Trimite acum

Renunță

Statistici
Utilizatorii mei 28
Cardul meu virtual
Oferte
Program fidelizare
Locații
Cupoanele mele 8
Notificari
SMS
Newsletter
Ghid utilizare

Fig. 31

VIRTUALCARDS
COMERCIANTI

Feedback utilizatori Setari cont Deconectare

SMS-un disponibil: 11

SMS

Importă lista cu numerele de telefon ale clienților tăi. Atenție! Fișierul trebuie să fie de tip text (extensia .txt), conținând o singură număr de telefon pe rând. Dacă îl veți într-un document Excel, poți copia și ocolni care conține numerele de telefon într-un fișier tip text.

Compuie SMS

Ofereți clienților tăi direct pe telefon, mai multe detalii despre ofertele pe care le dețineți

Statistici
Utilizatorii mei 28
Cardul meu virtual
Oferte
Program fidelizare
Locații
Cupoanele mele 8
Notificari
SMS
Newsletter
Ghid utilizare

Fig. 32

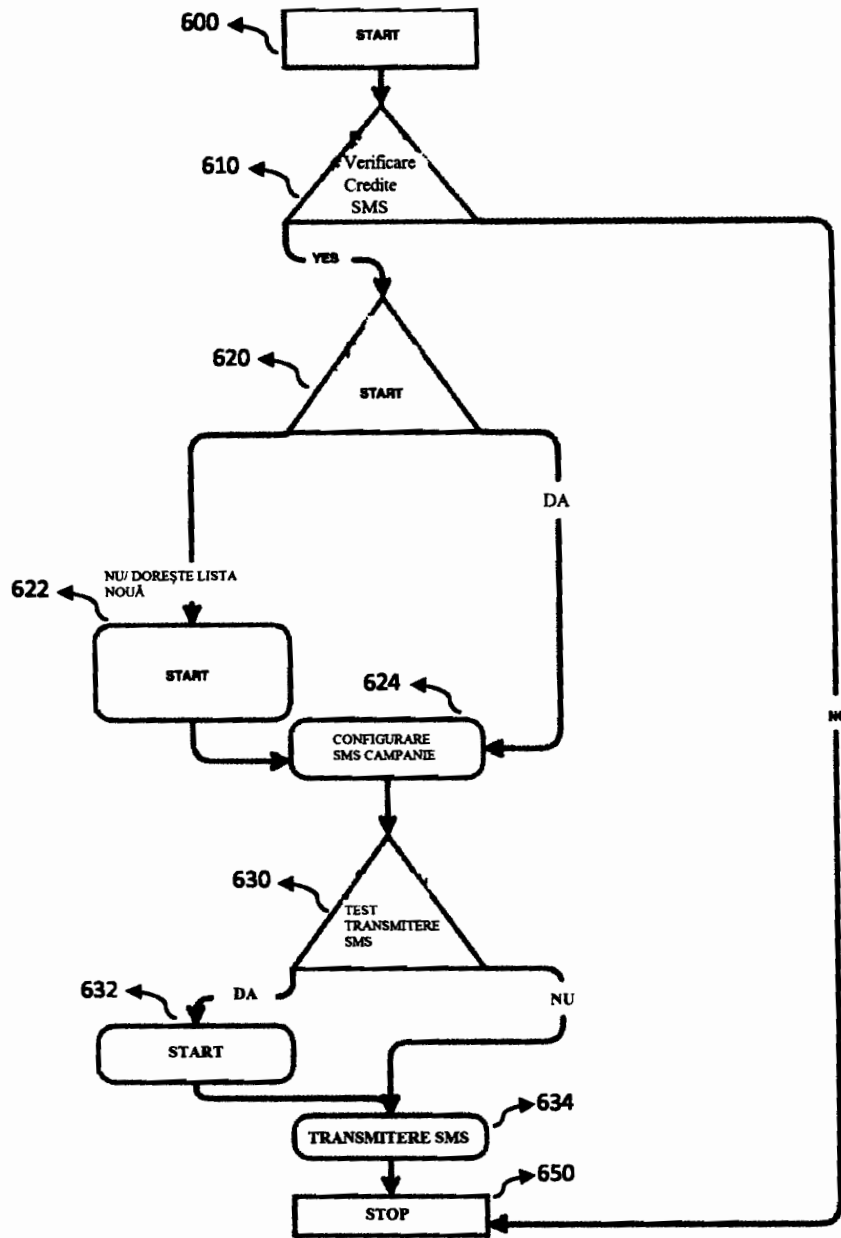


Fig. 33

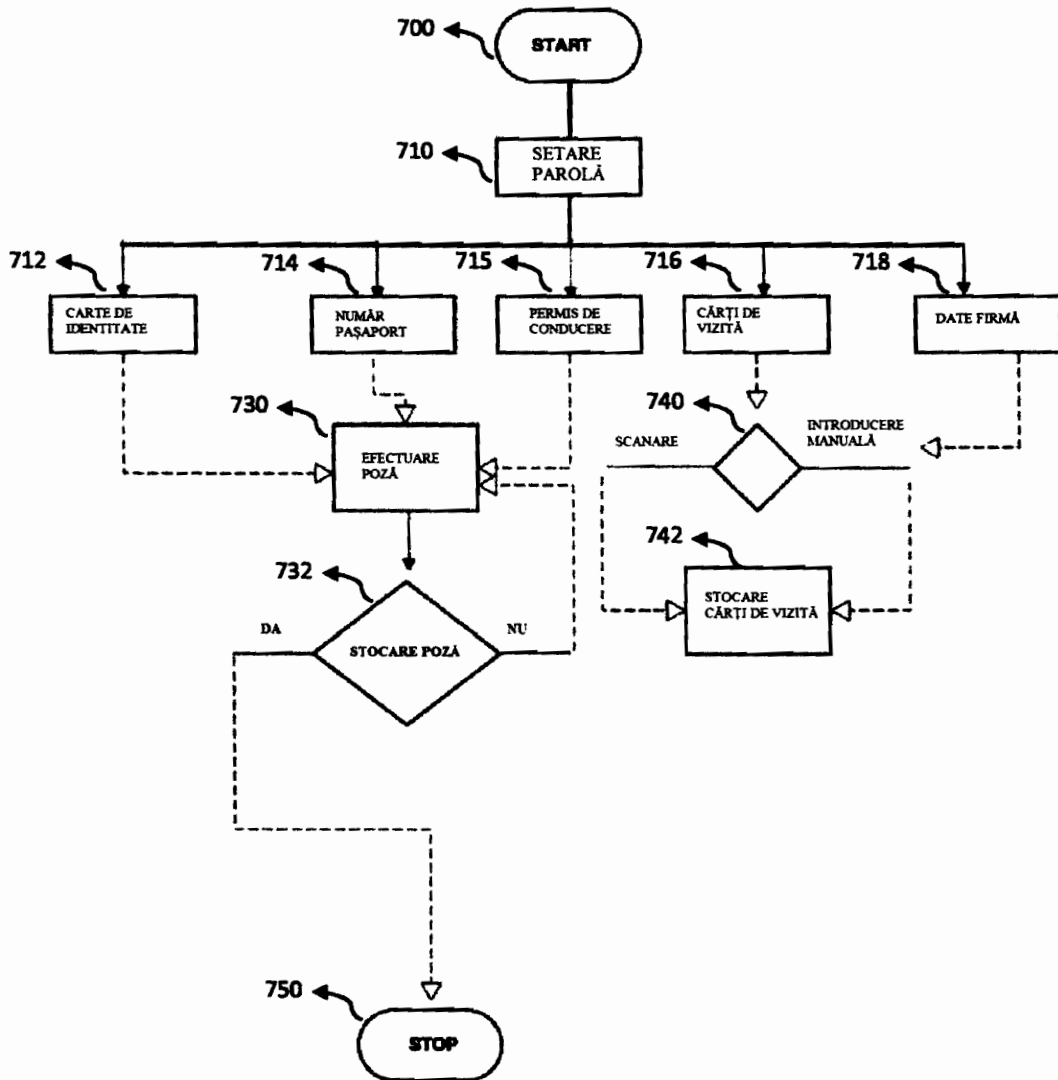


Fig. 34

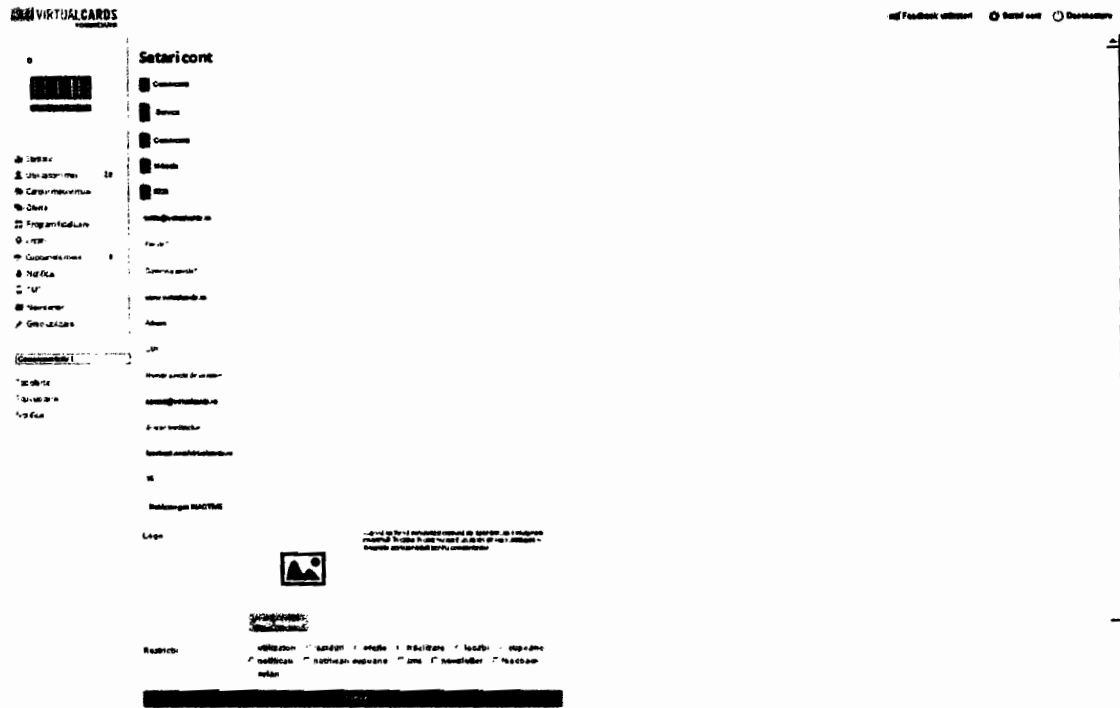


Fig. 35

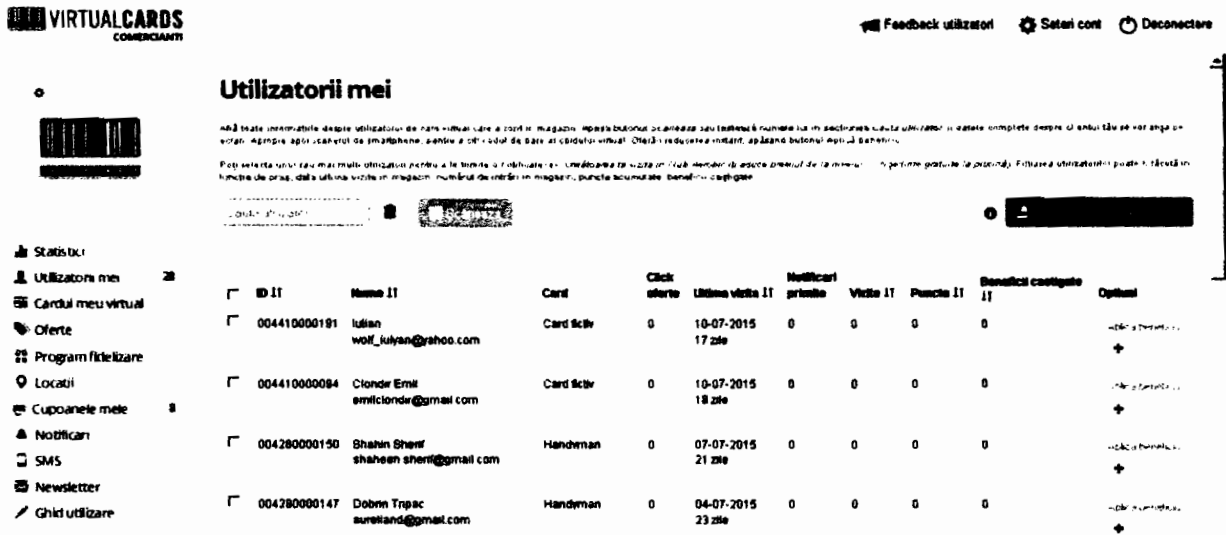


Fig. 36

2

●●●● orange 18:13 * 100 %

< Inapoi Feedback Trimite

Sugest.

Email mitransorin@yahoo.com

feedback-ul tabl...

Compune | Istoric

Fig. 37

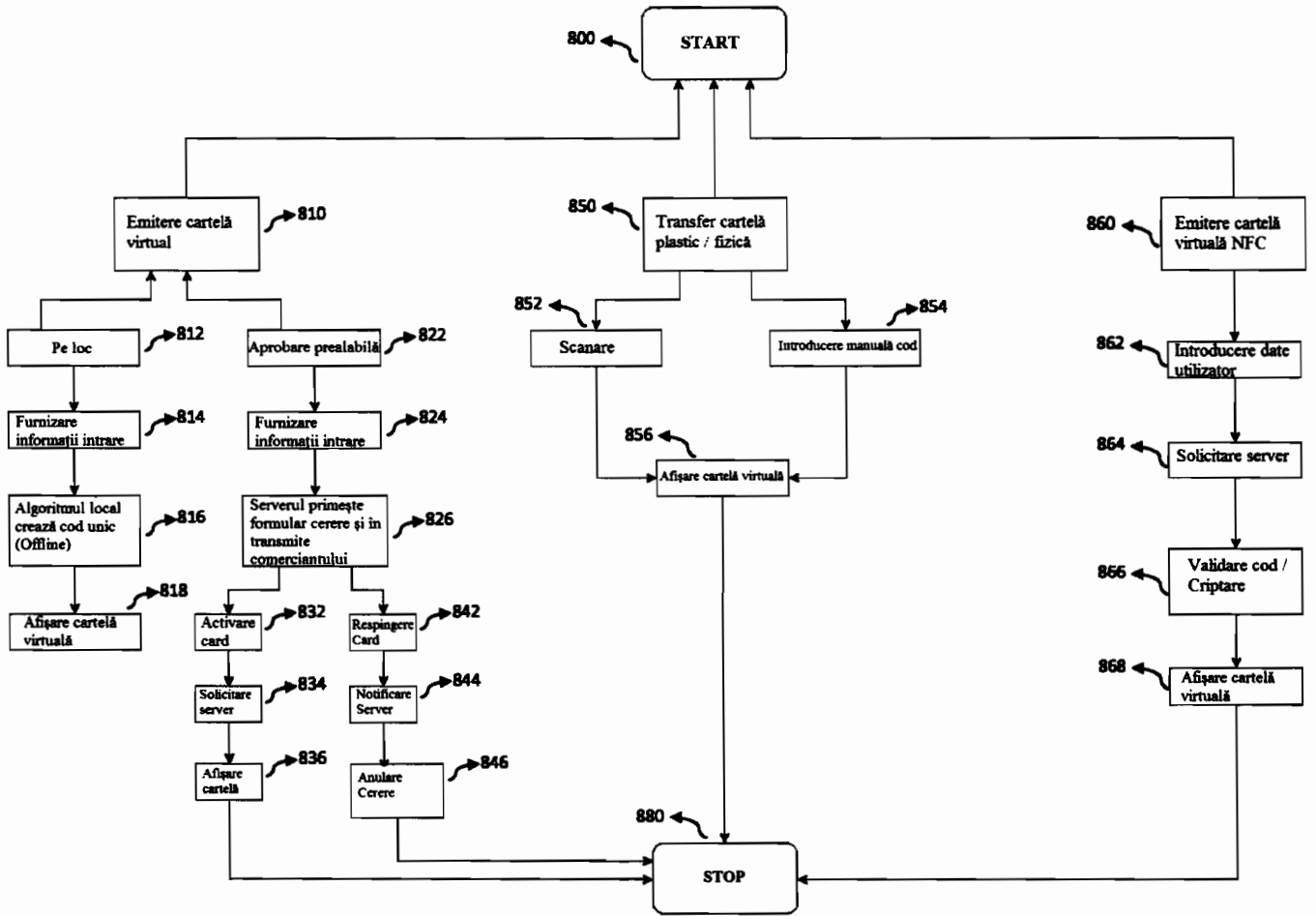


Fig. 38

Notificari

Mesaj	ECCO intampina Valentine's Day cu 20% EXTRA REDUCERE!	Textul notificării trebuie să îi spună utilizatorului beneficiul de care se va bucura odată cu folosirea cardului dvs. de fidelitate. ex: Vino să te miști la aerobic! Abonamentul este cu 20% discount prin cardul Aerobic Club!
	53 din 100 caractere rămase	
Tipul notificării	Oferta	
Alege ce ofertă/cupon să vadă utilizatorul când va primi notificarea ta	Toate ofertele Toate ofertele Afla avantajele cardului de fidelitate Ecco! Reducere 15% cu ocazia zilei tale de naștere!	
Alege utilizatori care vor primi notificarea ta	Utilizatorii mei de carduri	
Data și ora trimitere	2015-04-16 16:38:11	
	Adauga	

Fig. 39

Alege ce ofertă/cupon să vadă utilizatorul când va primi notificarea ta	Toate ofertele Toate ofertele 50% reducere la colectia de iarna Afla avantajele cardului de fidelitate Ecco! Reducere 15% cu ocazia zilei tale de naștere! Utilizatorii mei de carduri
Alege utilizatorii care vor primi notificarea ta	

Fig. 40

Data si ora trimitere

2015-04-08 05:00:32 PM



Adeauga

(April 2015)

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
29	30	1	2	3	4	
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Activitate recenta

ID Mesaj

9562 Vino la ECCO si descopera oferta zilei

8166 Vino la ECCO si gaseste surpriza de 8 Martie pentru EAI

7574 Sarbatoreste primavara cu ECCO!



Fig. 41

2015-04-06 - 2015-04-13

Cereri carduri

Zi

← April 2015 →

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
29	30	1	2	3	4	
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Astazi

ieri

Ultimele 7 zile

Ultimele 14 zile

Ultimele 28 zile

Luna aceasta

DE LA 2015-04-06 PANA LA 2015-04-13



Renunta

April 2015 →

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
29	30	1	2	3	4	
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Fig. 42

2

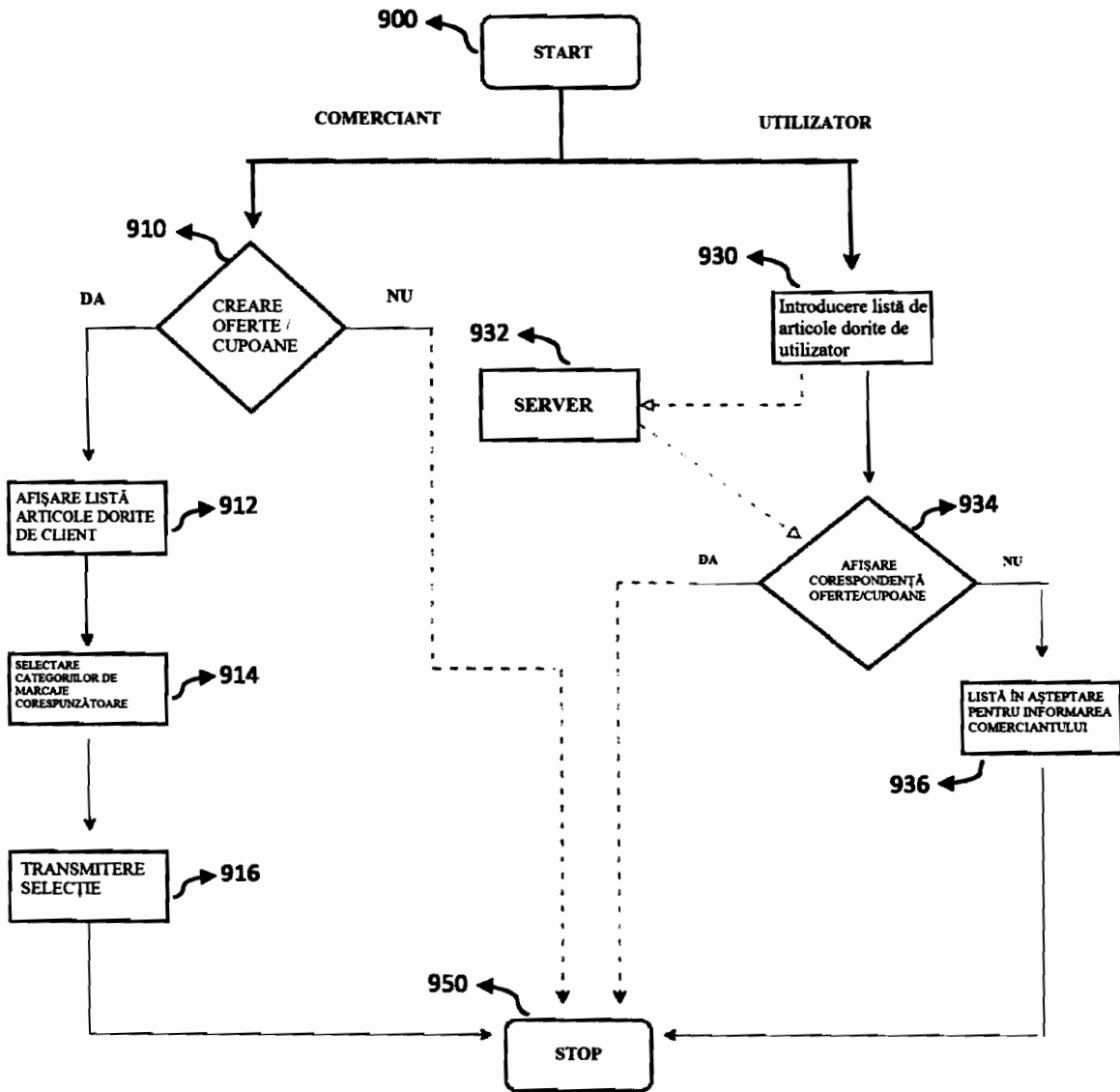


Fig. 43