



УКРАЇНА

(19) UA (11) 47655 (13) U
(51) МПК (2009)
G07F 19/00
G09F 19/00

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ
І НАУКИ УКРАЇНИДЕРЖАВНИЙ ДЕПАРТАМЕНТ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІОПИС
ДО ПАТЕНТУ
НА КОРИСНУ МОДЕЛЬвидається під
відповідальність
власника
патенту

(54) СПОСІБ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

1

(21) u200913198
(22) 18.12.2009
(24) 10.02.2010
(46) 10.02.2010, Бюл. № 3, 2010 р.
(72) БЛИНКОВ СЕРГІЙ ЮР'ЄВИЧ
(73) БЛИНКОВ СЕРГІЙ ЮР'ЄВИЧ
(57) 1. Спосіб продажу товарів, який містить у собі операцію формування бази даних продажів товарів і операцію розміщення товарів на засобах для розміщення товарів за допомогою матеріального носія інформації, який **відрізняється** тим, що як матеріальний носій інформації використовують лічильник замовлень, а під час використання Інтернет-сайту або каталогів, потенційних покупців інформують про товар, що виставляється на продаж, при цьому розміщення товару на продаж здійснюють за допомогою картинки з описом і характеристиками, після чого здійснюють підрахунок заявок потенційних покупців з використанням лічильника замовлень, а потенційні покупці за допомогою терміналів оформляють замовлення на сайті або в телефонному режимі і далі залишають заявку, що вони бажають придбати цей товар,

2

одночасно оператор проставляє на лічильнику замовлень ціну товару, а також контрольні цифри від 1 до N відповідно до номера заявки, при цьому лічильник замовлень за допомогою смуги прокручування послідовно виводить контрольну цифру у режимі збільшення, а потім, після досягнення цифри N, покупців сповіщають про те, що товар буде реалізований по оптовій ціні, лічильник замовлень обнуляють, після чого товар завозять на склад, де покупці забирають товар.

2. Спосіб продажу товарів за п. 1, який **відрізняється** тим, що лічильник замовлень виводить контрольну цифру за допомогою смуги прокручування одночасно у ручному, а також у автоматичному режимі.

3. Спосіб продажу товарів за п. 1, який **відрізняється** тим, що для кожного товару застосовують свій, окремий, лічильник замовлень, а оператор вводить у лічильник контрольну цифру тільки для цього товару, при цьому термінал потенційного покупця зв'язують із терміналом продавця через телекомунікаційні канали зв'язку.

Корисна модель відноситься до методів ведення продаж і може бути використана для продажу товарів за допомогою мережі Інтернет і за каталогом.

В даний час існує проблема диференціації методів продаж на оптові і роздрібні. З огляду на це ціна продажу товарів у роздріб і оптом теж різна. Інколи вона істотно відрізняється, що негативно впливає на купівельну спроможність покупців і психологічний стан людей. Так у багатьох торговельних осередках, у тому числі і каталогах і Інтернет-сайтах вказано два типу цін - оптові і роздрібні. Потенційний покупець, побачивши цю різницю у цінах може взагалі прийняти рішення не купувати товар, хоча був налаштований і позитивно до перегляду прайс-листа.

Відомий спосіб інформування покупців в торговому залі або на будь-якій території продажу товарів про виставлені на продаж товари (Патент

України №37011, опубл. 10.11.2008, Бюл. №21, 2008р.), що включає використання інформації, що міститься у відповідній базі даних комп'ютера торгового підприємства, для інформування покупців про конкретні товари. В зазначену базу даних комп'ютера завчасно вводять інформацію про конкретні товари, яка включає щонайменше дані про характеристики цих товарів, при цьому кожне конкретне найменування товару, інформація про який занесена до бази даних, позначають в торговому залі певним кодом.

Найбільш близьким до корисної моделі, що заявляється, за технічною суттю, призначенням і результатом, що досягається, є спосіб продажу товарів (Патент РФ №2210107, опубл. 10.08.2003), полягає у формуванні бази даних продаж товарів, розміщенні товарів на засобах для розміщення товарів за допомогою матеріального носія інформації, в якому визначають рейтинг продажу кожно-

(13) U

(11) 47655

(19) UA

го товару шляхом статистичної обробки бази даних актів продажів товарів, проведених протягом заданого часу, розміщують кожен товар на засобі для розміщення товарів в порядку зростання або убутання значень рейтингу кожного товару.

Недоліком цього відомого способу є висока собівартість матеріального носія у вигляді бази даних, яка включає підбірку актів продажу у паперовому вигляді про стан продажу товарів.

Також ще одним недоліком способу є тривалий час виконання способу через те, що відбувається статична обробка даних, розміщених на паперовому носії, а також тривалий час розповсюдження зобов'язання поставити товар від продавця до покупця під час складання рейтингу продажу кожного виду товару.

В основу корисної моделі поставлена задача знизити собівартість матеріального носія інформації, а також задача знизити тривалість здійснення способу.

Поставлена задача вирішується тим, що спосіб містить у собі операцію формування бази даних продаж товарів і операцію розміщення товарів на засобах для розміщення товарів за допомогою матеріального носія інформації. Відповідно до способу, що заявляється, в якості матеріального носія інформації використовують лічильник замовлень, а під час використання Інтернет-сайту або каталогів, потенційних покупців інформують про товар, що виставляється на продаж. Розміщення товару на продаж здійснюють за допомогою картинок з описом і характеристиками, після чого здійснюють підрахунок заявок потенційних покупців з використанням лічильника замовлень. Потенційні покупці за допомогою терміналів оформляють замовлення на сайті або в телефонному режимі і далі залишають заявки, що вони бажають придбати цей товар, одночасно оператори проставляють на лічильнику замовлень ціну товару, а також контрольні цифри від 1 до N відповідно до номеру заявки. Лічильник замовлень за допомогою смуги прокручення послідовно виводить контрольну цифру у режимі збільшення, а потім, після досягнення цифри N покупців сповіщають про те, що товар буде реалізований по оптовій ціні. Лічильник замовлень обнуляють, а потім товар завозять на склад, після чого покупці забирають товар.

Відповідно до одного з варіантів здійснення способу лічильник замовлень виводить контрольну цифру за допомогою смуги прокручення одночасно у ручному, а також у автоматичному режимі.

Відповідно до ще одного з варіантів здійснення способу для кожного товару застосовують свій, окремий, лічильник замовлень, а оператор вводить у лічильник контрольну цифру тільки для цього товару. При цьому термінал потенційного покупця зв'язують із терміналом продавця через телекомунікаційні канали зв'язку.

В корисній моделі, що заявляється, досягається задача зниження собівартості матеріального

носія інформації за рахунок того що у якості матеріального носія інформації використовують лічильник замовлень, в якому виведення інформації відбувається за рахунок смуги прокручення із виведенням контрольної цифри від 1 до N з подальшим обнулюванням лічильнику замовлень. При цьому лічильник використовують одночасно для декількох товарів в автоматичному і ручному режимі.

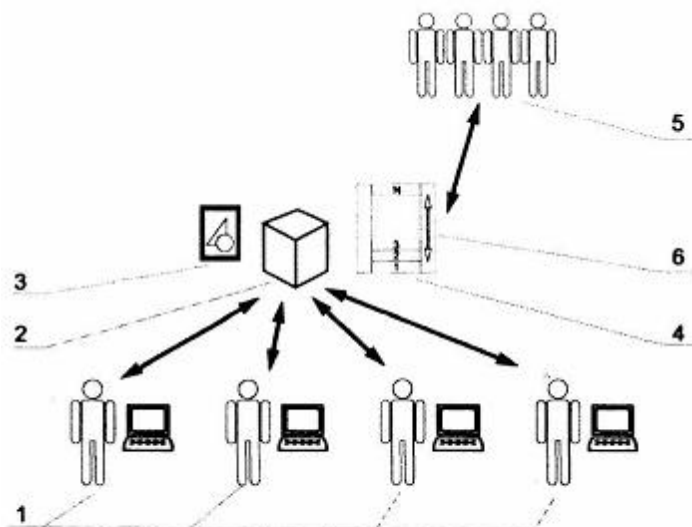
Задача зниження тривалості здійснення способу досягається у способі за рахунок того, що потенційні покупці оформляють замовлення на сайті або в телефонному режимі за допомогою терміналів, залишаючи заявки, що вони бажають придбати цей товар, а оператор проставляє на лічильнику замовлень ціну товару одночасно. Крім того, відсутня необхідність заміни або перетворення матеріального носія інформації за рахунок того, що смугу прокручення лічильнику прокручують до нульового значення.

На Фіг.1 представлена схема застосування способу, на Фіг.2 - схема використання лічильнику замовлень.

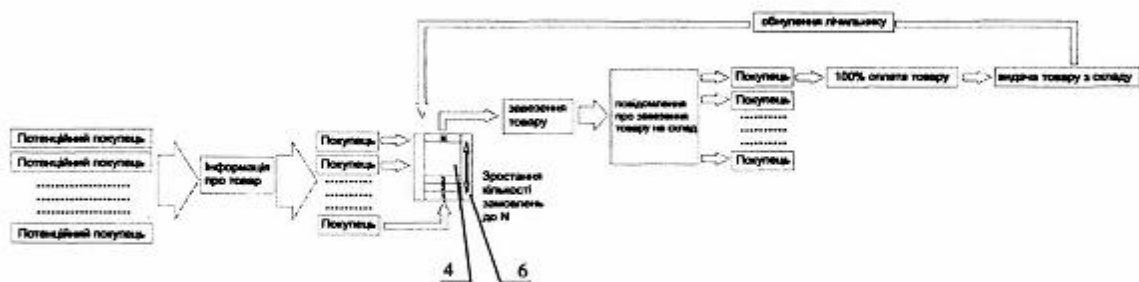
Спосіб використовують наступним чином.

Під час використання Інтернет-сайту або каталогів потенційних покупців 1 інформують про товар 2, що виставляється на продаж. Розміщення товару 2 на продаж здійснюють за допомогою картинок 3 з описом і характеристиками (див. Фіг.1). Лічильником замовлень 4 оператори 5 здійснюють ручний або автоматичний підрахунок кількості залишених заявок на придбання товару за допомогою смуги прокручення 6 (див. Фіг.2). Для кожного товару 2 застосовується свій, окремий, лічильник замовлень 4 підраховує кількість замовивши тільки для цього товару. Заявки потенційних покупців 1 оператор 5 постійно вводить до лічильника замовлень 4. Надалі покупців 1 інформують про показник на лічильнику замовлень 4 відповідно до товару 2, який його цікавить. Коли смуга прокручення 6 лічильнику замовлень 4 виводить цифру N або більше, людина інформується, що лічильник замовлень 4 досяг значення N і товар 2 був завезений на склад, потенційний покупець 1 може придбати товар 2 в будь-який робочий час на складі фірми. Для придбання товару 2 покупці 1 зобов'язані провести 100% оплату товару, у формі безпосередньої оплати під час отримання товару або шляхом передоплати через банк, після чого товар 2 передається покупцю 1 представником компанії або будь-якою службою доставки (Автолюкс, Гюнсел, Нічний експрес та інші), поштою. Далі лічильник замовлень 4 обнуляють і здійснюють новий підрахунок заявок до досягнення числа N, після чого товар 2 знов завозиться на склад і реалізується покупцям 1 (замовникам).

Таким чином у корисній моделі досягається зниження собівартості матеріального носія інформації, а також задача зниження тривалості здійснення способу.



Фиг. 1



Фиг. 2