



Industria y Comercio

SUPERINTENDENCIA

Delegatura de Propiedad Industrial
División de Nuevas Creaciones

IC
PCT

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
INVENTARIO

SOLICITUD
PATENTE DE INVENCION

10-9496

21. EXPEDIENTE No.

54. TÍTULO

METODO Y SISTEMA DE NVIO DE SERVICIOS

51. CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL

71. SOLICITANTE

QUANTUM CORPORATION OF NEW YORK, INC.

DOMICILIO

INCLINE VILLAGE, NEVADA, ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

74. APODERADO

LUZ CLEMENCIA DE PAEZ
C.C. 35.456.344 de Usaquén

22. BOGOTÁ, D.C.,

(FORMA P-10)

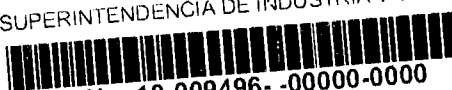
2010, Poder, Co. .
29-01-2010

**Industria y Comercio**

SUPERINTENDENCIA

PETITORIO

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO



No. 10-009496- -00000-0000

Fecha: 2010-01-29 17:06:11

Dep. 2020 DIR.NUEVASCR

Tra. 11. PATENTEIYII

Eve: 378 FASENACIONALI

Act. 411 PRESENTACION

Folios: 145

**FORMULARIO UNICO DE SOLICITUD DE PATENTE
PCT
ENTRADA EN FASE NACIONAL****SOLICITUD DE:**

1

☒ Patente de Invención.☐ Patente de Modelo de Utilidad.☒ Capítulo I.☐ Capítulo II.

2

**SOLICITANTE
(71)**Nombre: **QUANTUM CORPORATION OF
NEW YORK, INC.**Sociedad constituida y existente bajo las
leyes de Nevada.Dirección: 926 Incline Way, suite 200,
Incline Village,
Nevada 89451,
Estados Unidos de AméricaDomicilio: Incline Village,
Nevada,
Estados Unidos de América**IDENTIFICACIÓN**

C.C.

☐

NIT

☐

C.E.

☐

Otro

☐

Cual

Número

3

**REPRESENTANTE
O APODERADO**

Nombre: Luz Clemencia de Páez

Dirección: Carrera 4ª. No. 72-35

Teléfono: 347 36 11

Fax: 211 86 50

E-mail: clientes@cavelier.com

Domicilio: Bogotá, Colombia.

IDENTIFICACIÓN

C.C.

☒

NIT

☐

C.E.

☐

Otro

☐

Cual

Número 35.456.344 T.P 23.555

4

**INVENTOR (ES)
(72)**1. **Mark POVER**

3 Mildred Circle,

Sturbridge,

Massachusetts 01568,

Estados Unidos de América

2. **Anthony G. ROTH**

35 Toulon Street,

Laguna Niguel,

California 92677,

Estados Unidos de América

5

PCT (86)Solicitud Internacional No. PCT/US2008/007851Fecha: 24 de junio de 2008Publicación Internacional No. WO 2009/005637 A3Fecha: 08 de enero de 2009

6

Título (54)**MÉTODO Y SISTEMA DE ENVÍO DE SERVICIOS** (F. 152)

7

Clasificación Internacional (51) G06F 017/000

8

PrioridadSI ☒ NO ☐

(33) País de Origen

USUSUS

(32) Fecha

29 de junio de 200716 de julio de 200711 de octubre de 2007

(31) Número de Solicitud

11/824,53511/778,42311/870,940

9

Comprobante de pago No.: 10-4,262Fecha: 18 de enero de 2010Comprobante de pago No.: 10-5,713Fecha: 25 de enero de 2010Comprobante de pago No.: 10-5,727Fecha: 25 de enero de 2010

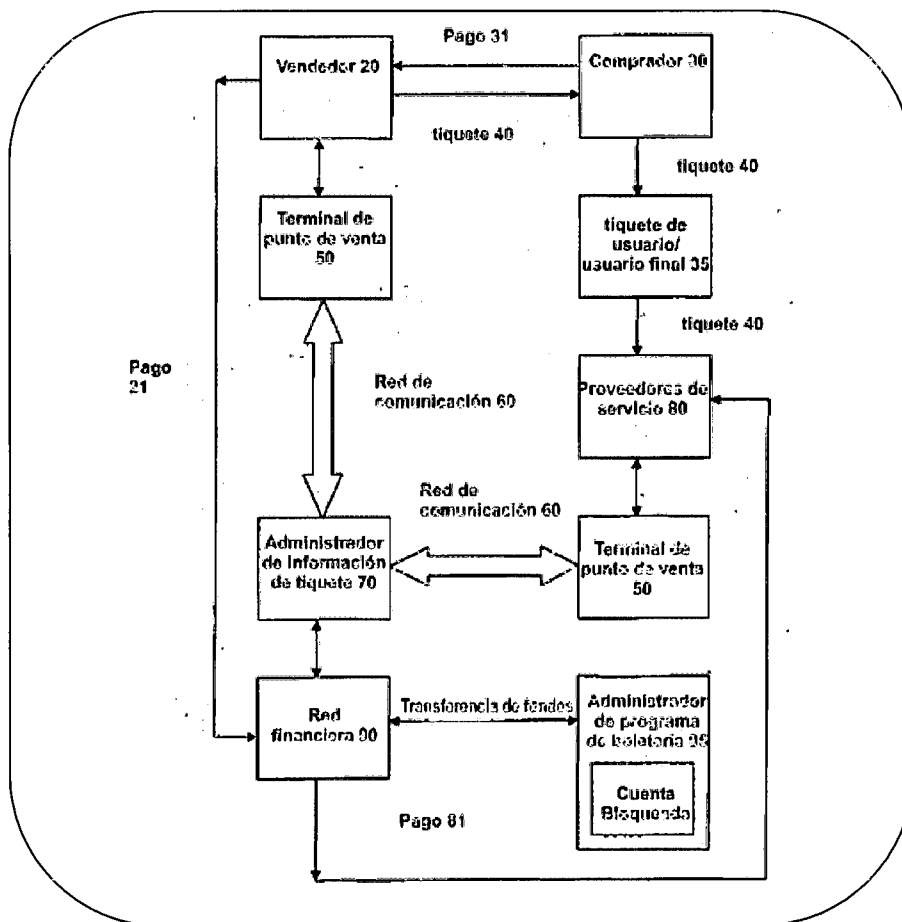
10

Anexos:

- ☒ Comprobante de pago de la tasa de presentación de la solicitud por \$ 554.000.00.
- ☒ Comprobante de pago por 35 reivindicaciones adicionales después de la décima reivindicación por \$910.000.00.
- ☐ Documento que acredita la existencia y representación legal cuando el solicitante sea persona jurídica.
- ☐ Poderes, si fuere el caso.
- ☐ Documento de cesión del inventor al solicitante o a su causante.
- ☐ Declaraciones.
- ☒ Copia de la solicitud internacional. (Resumen, descripción, reivindicaciones, dibujos)
- ☒ Traducción de la solicitud internacional al castellano. (Resumen, descripción, reivindicaciones, dibujos)
- ☐ Copia del examen preliminar efectuado por la IPEA.
- ☐ Traducción del examen preliminar efectuado por la IPEA.
- ☐ De ser el caso, copia del contrato de acceso.
- ☐ De ser el caso, documento que acredite la licencia o autorización de uso de conocimientos tradicionales de las comunidades indígenas.
- ☐ De ser el caso, certificado de depósito del material biológico.
- ☒ Arte final 12x12
- ☐ De ser el caso, información sobre otras solicitudes de patente o títulos obtenidos en el extranjero por el mismo titular o su causante, relacionadas parcial o totalmente con la invención de esta solicitud.
- ☒ Otros: VER HOJA DE DOCUMENTOS ANEXOS

11

FIGURA CARACTERÍSTICA



12

Solicito la concesión de la patente,

NOMBRE:

LUZ CLEMENCIA DE PAEZ

FIRMA :

LUZ CLEMENCIA DE PAEZ
C.C. 35.456.344 de Bogotá T.P. 23.555

DOCUMENTOS ANEXOS

1. ☒ Publicación Internacional WO 2009/005637 A3

Descripción:

Páginas 36 en el idioma original

Páginas 54 en español

Reivindicaciones: Número (s) 45

Figuras: Número (s) 7

2. ☒ **Forma PCT/ISA/210.** Informe de Búsqueda Internacional.

3. ☒ Extracto de publicación.

**NO SE REALIZARON MODIFICACIONES EN LA FASE
INTERNACIONAL**

(19) World Intellectual Property Organization
International Bureau



(43) International Publication Date
8 January 2009 (08.01.2009)

PCT

(10) International Publication Number
WO 2009/005637 A3

- (51) International Patent Classification:
G06F 17/00 (2006.01)
- (21) International Application Number:
PCT/US2008/007851
- (22) International Filing Date: 24 June 2008 (24.06.2008)
- (25) Filing Language: English
- (26) Publication Language: English
- (30) Priority Data:
11/324,335 29 June 2007 (29.06.2007) US
11/778,423 16 July 2007 (16.07.2007) US
11/876,940 11 October 2007 (11.10.2007) US
- (71) Applicant (for all designated States except US): QUANTUM CORPORATION OF NEW YORK, INC. [US/US]; 926 Incline Way, Suite 200, Incline Village, NV 89451 (US).
- (72) Inventors; and
- (75) Inventors/Applicants (for US only): POVER, Mark [US/US]; 3 Mildred Circle, Sturbridge, MA 01566 (US).

ROTH, Anthony G. [US/US]; 35 Toulon Street, Laguna Niguel, CA 92677 (US).

(74) Agents: WAKIMURA, Mary Lou et al.; Hamilton, Brook, Smith & Reynolds, P.C., 530 Virginia Road, P.O. Box 9133, Concord, MA 01742-9133 (US).

(81) Designated States (unless otherwise indicated, for every kind of national protection available): AE, AG, AL, AM, AO, AT, AU, AZ, BA, BB, BG, BH, BR, BW, BY, BZ, CA, CH, CL, CO, CR, CU, CZ, DE, DK, DM, DO, DZ, EC, EE, EG, ES, FI, GB, GD, GE, GH, GM, GT, HN, HR, HU, ID, IL, IN, IS, JP, KE, KG, KM, KN, KP, KR, LA, LC, LI, LR, LS, LT, LU, LV, MA, MD, ME, MG, MK, MN, MW, MX, MY, MZ, NA, NG, NI, NO, NZ, OM, PG, PH, PL, PT, RO, RS, RU, SC, SD, SE, SG, SK, SL, SM, SV, SY, TJ, TM, TN, TR, TT, TZ, UA, UG, US, UZ, VC, VN, ZA, ZM, ZW.

(84) Designated States (unless otherwise indicated, for every kind of regional protection available): AFIPO (BW, GH, GM, KE, LS, MW, MZ, NA, SD, SL, SE, SZ, UG, ZM, ZW), Eurasian (AM, AZ, BY, EG, KG, MD, RU, TJ, TM),

[Continued on next page]

(54) Title: PERMITTANCE METHOD AND SYSTEM FOR SERVICES

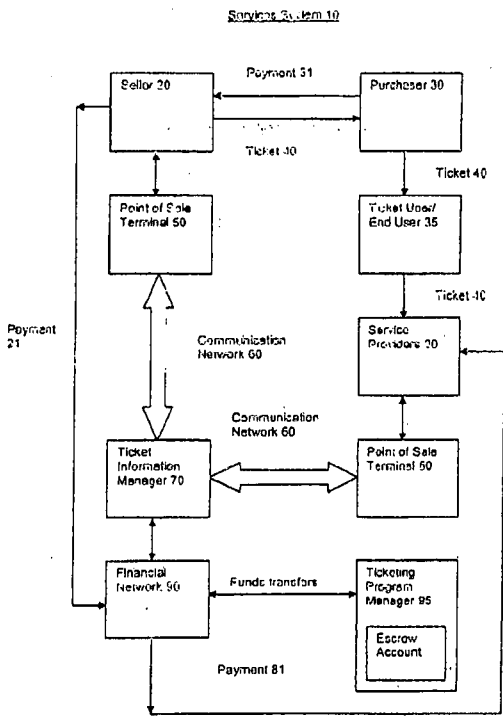


FIG. 1

(57) Abstract: Tokens containing a unique identification code that allow admission or access to entertainment or personal services are sold and distributed. A seller-distributor node on a global computer network effects transactions that exchange tokens for payment. A base ticket value is determined based on a price range for a subject service. A ticket manager engine translates the price range into a ticket level. End users/ticket holders present the leveled ticket for redemption of the particular service from a participant's service provider. Tickets are thus redeemed at variable rates for equivalent services. An online distributor or portal in the primary and/or secondary market may employ the ticket manager engine and ticket leveling. As a result, the distributor offers/sells leveled tickets. The token may be in the form of an electronic ticket, a bar code, an email message, an electronic message, a code number or machine readable data/code.

WO 2009/005637 A3



European (AT, BE, BG, CH, CY, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, GB, GR, HU, IE, IS, IT, LT, LU, LV, MC, MT, NL, NO, PL, PT, RO, SE, SI, SK, TP), OAPI (BF, BJ, CF, CG, CI, CM, GA, GN, GQ, GW, ML, MP, NE, SN, TD, TG).

— before the expiration of the time limit for amending the claims and to be republished in the event of receipt of amendments

Published:
— with international search report

(88) Date of publication of the international search report:
5 March 2009

- 1 -

REMITTANCE METHOD AND SYSTEM FOR SERVICES

RELATED APPLICATIONS

This application claims priority to U.S. Application Number 11/778,423, filed July 16, 2007, which is a continuation-in-part of U.S. Application Number 11/641,304, filed December 19, 2006, which is a continuation of U.S. Application Number 11/204,803, filed August 15, 2005 (now U.S. Patent Number 7,156,294), which is a continuation of U.S. Application Number 10/827,737 filed on April 20, 2004 (now U.S. Patent Number 7,066,383). This application also claims priority to U.S. Application Number 11/870,940, filed October 11, 2007, which is a continuation-in-part of U.S. Application Numbers 11/824,535, filed June 29, 2007 and 11/778,423, filed July 16, 2007, which are continuation-in-parts of U.S. Application Number 11/641,304, filed December 19, 2006, which is a continuation of U.S. Application Number 11/204,803, filed August 15, 2005 (now U.S. Patent Number 7,156,294), which is a continuation of U.S. Application Number 10/827,737, filed April 20, 2004 (now U.S. Patent Number 7,066,383). The entire teachings of the above applications are incorporated herein by reference.

BACKGROUND

In today's market, there are a variety of ways to make payment for goods and services. Payment can be tendered using cash currency, funds transfer between accounts, debit cards, credit cards, barter, frequent flyer miles, and prepaid cards, to name just a few methods. In the dynamic marketplace, customers might obtain vastly different goods or services for their payment.

There are many different prepaid business models in the marketplace. Conventional prepaid cards include a wide variety of financial products, including gift cards, phone cards, travel cards, flexible spending account cards, government benefit cards, subway system cards, employee incentive cards and payroll cards. These prepaid cards generally are in the form of a plastic card with a magnetic strip,

8

bar code or embedded chip that permit the cardholders to access funds for the purchase of goods or services, much like a credit or debit card. Although prepaid cards have the appearance of credit cards and debit cards and they provide a form of cash, usually they neither involve credit nor are they tied to a cardholder's demand deposit account. Such cards are typically tied to a specified brand product or merchant service provider and have a set dollar amount or line of credit up to which the end user can spend in one or multiple uses. This form, therefore, presents the end user with concerns over price differentials between participating merchants (service provider) and increases in prices for the same goods or services. Because the card is designed for multiple-use bounded by a predefined dollar limit, the end user more often than not pays out of pocket for purchases over the dollar limit of the card, or is subject to what is commonly called a split tender transaction forcing the end user to apply multiple payment methods to complete a single transaction.

Further, not all consumer transactions are classic exercises of supply and demand wherein the customer has the utmost control and choice among differing alternatives with incrementally different costs and/or different pricing and payment arrangements. One example is a vendor's prepaid gift indicia, which can take various forms ranging from an authorized numbered slip bearing the vendor's name and a dollar amount to plastic cards bearing the vendor's logo and having a magnetically readable strip with a predetermined dollar value, each redeemable at the vendor's sales outlets. A prepaid gift indicia is generally issued by a particular retailer and can only be redeemed at that retailer's facilities. In this situation, the person who purchases the gift indicia may exercise a degree of choice, but the person who redeems it (typically the recipient of the gift) has no choice except to use the issuing retailer as the provider. Inasmuch as the issuer and the provider are the same entity, the issuer/provider has full control of the extent to which the selling price of the gift card corresponds to the offering price of the goods or services that are delivered. It is conceivable that the issuer/provider may include a premium or discount to encourage patronage and/or purchase of gift indicia, but within the control of the issuer/provider, the goods or services are provided in exchange for an amount that is related to the issuer/provider's pricing schedules.

It is known that providers of personal entertainment and sporting services, can issue a gift ticket that represents an incremental cash value or an incremental quantity of their services. This is possible because pricing and terms upon the sale of the gift ticket are controlled by the same party that controls the nature, quality and delivery terms of the services. As a result, the issuer/provider can issue a gift ticket for a given cash value or for a given increment of services. Thus a gift ticket or coupon might be granted for one pass to a matinee show or one Saturday afternoon bowling game, presumably with the ticket priced at an amount related to the pricing of the associated service. If the gift ticket is not defined as equal to a given service and/or if the issuer offers different services at different prices, then the gift ticket is denominated as a cash value and the user is entitled to deduct from the value on the ticket when paying for services, until the value associated with the ticket is exhausted.

It would be advantageous if a convenient arrangement could be organized whereby different potentially-competing suppliers of services can all honor a coupon or gift ticket or similar indicia of value that is denominated not in a monetary value but as a particular service. It is not possible for the purchaser of a gift ticket for a given increment of services from one establishment to redeem the gift ticket at another establishment for comparable services, because the services are not likely to be of the same value to consumers, or offered at the same price by suppliers. If such a system were envisioned, it would necessarily involve exchanges of cash value and not transactions for a given increment of services regardless of where it is obtained.

A gift ticket system might be envisioned where one can buy a gift ticket for an incremental entertainment service (a single movie showing, for example), but if that gift ticket was to be redeemable at any of a plurality of competing different movie theaters, some provision would be needed to account for the fact that some theaters are more comfortable, have larger screens and better sound systems and consequently have higher ticket prices than others. Such an arrangement would not likely be practical, or at least would be less practical than using cash currency, and would require a network of behind-the-scenes fund transfers in varying amounts per transaction, between establishments at which the gift tickets are sold to customers and establishments at which the customer redeems the tickets for more or less

expensive entertainment services. On the other hand, one could issue gift tickets for an incremental amount of money, leaving it to the consumer to decide where to expend the gift ticket, either wholly or in some successive number of transactions that each represent less than the full initial cost of the gift ticket.

5 Gift tickets can resemble debit cards and be presented by customers for deduction of an incremental monetary value in exchange for goods or services of that cost. It is known to have the representation of value carried on the card itself (e.g., in the case of a "smartcard" having security aspects). Alternatively, it is known to have the card carry a serial number or address associated with a record
10 stored in a database in communication with points of sale. These arrangements also require behind-the-scenes transfer of funds among the entities selling the cards, perhaps the customer, and the entities at which the card is redeemed for goods or services.

 It is known that credit cards can be issued that may be selectively limited to
15 certain vendors, either by the users (to limit purchases by their children or others to whom the cards are lent) or by corporations (for example to employees' limit meal and entertainment expenses to certain establishments). See Cohen, US Patent No. 6,422,462 "Apparatus and Methods for Improved Credit Cards and Credit Card Transactions." Such cards are still redeemable, however, for the cash value of
20 purchases made and the users are still responsible for paying for transactions on an as-used basis.

 An arrangement that requires such a network of funds transfers is actually already in place. Credit card systems including Visa, MasterCard, Discover, American Express, etc., deal with goods/services providers across the board. They
25 are available for the most part to any customer and to any supplier. However, existing credit card systems work because there is a medium of exchange, namely dollars and cents (or other currencies), that is the same as to all suppliers and all possible goods and services. There is no practical way in which to supply a given service, such as a round of golf or a theater ticket, that is free of association with a
30 particular supplier and might be redeemed by the customer at any of a plurality of possible suppliers, even though their pricing may differ, without relying on a backup funds transfer network associated with the point of sale.

SUMMARY

The present invention relates generally to marketing and distributing services, such as participatory sports or entertainment services, where a customer is issued a ticket or similar indicia, such as a token, electronic ticket, etc., which can be redeemed for a particular service or experience. Preferably, the service is one that can be obtained at the customer's option from any of a plurality of distinct providers or venues, including providers that normally charge more or less than others for the particular experiential service involved. Tickets, for example, can be redeemable for a particular service or experience, such as concerts, sports events, theatrical shows, Broadway shows, family events, golf courses, movie theaters, spas, etc., each at different respective levels.

Systems and methods are provided for creating a redeem-for-experiential program (electronic data or code, magnetic strip card, bar code card, etc.) for a ticket card-holder to participate or gain access or admittance for such experiential services. The certain and other experiential services are provided by one or more providers. Variable rate redemption of the leveled ticket for the service (e.g. event, experience, etc.) provided by the providers is enabled. A threshold price range for the leveled ticket can be determined. An access level for the leveled ticket can be determined based on the threshold price range. The access level indicates which of the experiential services of the different providers the ticket provides access to. The venue providers offer similar experiential services relative to each other. The experiences can be, for example, golf services, spa services, movie theatre services, sports arena services, concert or other entertainment hall services, and the like, each of different levels. For example, movie theatre services may include matinee showings, weeknight showings and weekend showings.

On each occasion of use, a ticket user selects one of the particular providers of which to use the leveled ticket to obtain access to the certain service. The user may also decide to select other services of the provider. Using a communications network, the provider processes the leveled ticket. First the leveled ticket is processed to determine whether the leveled ticket is valid. If the leveled ticket is

valid, it is redeemable by the provider. In response to redeeming the leveled ticket, the ticket user is allowed access to the certain services by the selected provider.

In the case of the ticket user wishing to access other services instead of or in addition to the certain services by the provider, the leveled ticket is further processed
5 to determine whether the access level of the ticket is commensurate with or otherwise matches the access level of the desired (other) services. If the access level of the leveled ticket does not match the access level of the desired (other) services, the ticket user is allowed to upgrade the leveled ticket to increase the access level. The leveled ticket can be upgraded by allowing the ticket user to purchase an
10 additional incremental value above a base ticket value on the leveled ticket. The leveled ticket is presented by the ticket user to the selected provider in exchange for access to the selected/desired service(s). The redemption amount debited by the selected provider can be higher than the base ticket value.

In determining whether the leveled ticket matches the access level of the
15 selected/user desired services, the communications network can be used to determine whether the access level of the leveled ticket matches the access level of the selected services. The communications network can be a credit card network, debit card network, or private label network for example. The providers can be authorized merchants that are part of the communications network. Processing the
20 ticket to determine whether the ticket is valid can exclude reporting of any monetary value associated with the ticket, but can include reporting incremental credit information.

When using the leveled ticket to enable the ticket user to obtain access to the selected services, the leveled ticket can be redeemed at a variable rate. In response
25 to the variable rate redemption of the leveled ticket, the provider allows the ticket user access to the selected services. The variable rate can be within the determined threshold price range for such tickets. In redeeming the leveled ticket, the price set by the selected provider for the selected services is paid to the provider. The price debited for the services by some of the providers can be different from price debited
30 by other providers for the same services (e.g. event, experience, etc.). In this way, the leveled ticket can be redeemed at a variable rate among the providers for the same services. Payment can be effected at the price debited for the selected

12

services. Any differences in prices debited by the providers for the same service can be absorbed by the invention system.

The leveled ticket can be accepted for a single use of the certain and/or selected services or for multiple uses of the certain and/or selected services. The leveled ticket can be redeemable for the selected services from the selected provider, as opposed to a cash value. The leveled ticket can be implemented using a plastic card, which is similar to a credit card or debit card. The ticket can be implemented using an electronic ticket with an access code or pin number. The ticket user can obtain the leveled ticket by making an online reservation. The online reservation can enable the ticket user to reserve access (e.g. specific time slot/date for a round of golf, specific seats at a certain showing/event, and the like) at a selected provider.

The leveled ticket can have a unique identifier. Upon purchase of the leveled ticket by a customer, who could be the ticket user, the leveled ticket can be activated by a seller. The leveled ticket can be activated by validating the unique product identifier of the ticket.

A system for providing access to services is disclosed. A leveled ticket, which may be electronic, is processed using a communications network. An engine in communication with the communications network processes leveled tickets at a variable rate for same or equivalent services by participating providers. The range of rates of the service providers is within a threshold price range. The threshold price range defines an access level for the leveled ticket. The access level qualifies different participating providers (e.g. events, venues, etc.) for the ticket such that the leveled ticket is usable as a provision of access to qualified services offered by qualified providers.

A ticket reseller can facilitate the re-distribution of tickets as leveled tickets. Tickets from a network of various distributors can be aggregated to create leveled tickets. An aggregation engine in communication with the network of various distributors facilitates the creation and distribution of leveled tickets. The network of distributors can include independent ticket distributors who are distributing tickets in the secondary ticket distribution market. The distributors in the network can be ticket brokers, agents online, or fans selling their tickets. The ticket reseller can provide, for example, a ticket auction site where tickets from independent ticket

distributors, e.g. service providers, artists, promoters, fans or venues, are auctioned to ticket purchasers according to ticket levels.

According to another aspect, an inventive system and method arrange is provided for remittance for services as represented by a token, or in other words, prepayment by a customer of a predetermined sum for indicia such as a one-time-use gift ticket. The ticket/token is redeemable for a particular incremental quantity of services, as opposed to a cash value. The ticket/token is redeemable at any of a plurality of different providers that offer services that might be more or less similar but that qualify as the stated sort of services. The system and method are particularly applicable to personal services, entertainment services and similar quantifiable services, e.g., a movie pass (at any participating theater), a round of golf (at any participating golf course), a spa treatment (at any participating spa), etc.

The providers are independent entities that determine the nature of their own offerings and set their own prices. The gift ticket issuer enlists a number of suppliers of services to be obtained by redemption of the ticket for services, each having offerings that have character, terms and pricing arrangements that are approximately equal but may differ up to some threshold. Enlisted service providers agree to participate in the program and agree to accept the prepaid gift ticket as a payment method.

According to an inventive aspect, the enlisted service providers are not required to accept some standard or negotiated amount that is less than their regular price for services of the type that are delivered. Instead, the service providers accept for payment one time use tickets and process the transaction over an existing credit card network or as some other financial transaction (including such instant payment systems as Pay Pal, which allows secured payment directly out of an existing bank account) in which the account that is debited is the account of the entity that issued the one-time-use ticket.

Gift tickets are sold through sales outlets, through the Internet, by telephone or in large blocks to institutional purchasers. Participating merchants whose services may be redeemed through the gift ticket system can also be empowered to sell the tickets. The tickets can be retail items of purchase that are activated at the point where the tickets are sold to customers.

13

The customers can use the gift tickets to redeem a stated increment of services for themselves or can present the ticket as a gift. The system is particularly applicable for use in giving gifts or employee awards or incentives, because the emphasis is wholly on redemption for the services and not on redemption of a given cash value.

Gift tickets each contain a unique identification code and are loaded with a predetermined value identified as a one-time use at any customer-chosen one of the service providers who have agreed to participate and who provide the pertinent goods or services that are identified when the ticket is sold.

10 When a ticket is sold, it is activated by the seller, for example by scanning a bar code associated with a uniform product code or by swiping a magnetic strip on the ticket itself, and notifying a ticket information manager of its sale. At that time, the unique identification code of the ticket is noted in a memory file by the ticket information manager. A predetermined portion of the sale price (*i.e.* less any service fee to the vendor) can be transferred by the vendor to the ticketing program manager at the time of ticket activation. Another alternative is that the entire purchase price is credited to an account maintained by or for the ticketing program manager who then regularly compensates the vendor for its participation, either on a flat-fee basis or as some function of the number of tickets sold, including perhaps added incentives at various sales level thresholds.

Gift tickets sold over the Internet or by telephone can be mailed in an activated state or can employ security features requiring the purchaser to activate the ticket (by Internet or telephone) upon receipt, for example, by repeating a code that was given to the purchaser at the time of the sale or by repeating a password determined by the purchaser at the time of the sale.

The ticket can be purchased by the ultimate user or advantageously is given by the purchaser to the end user, for example as a gift, an employee or sales incentive award, a premium item or the like. The gift ticket holder presents the ticket for redemption of the particular service from one of a plurality of agreed service providers. The identities of the agreed service providers can be stored in an inclusion table that is employed by a ticket information manager. The service provider verifies the ticket's validity by checking with the ticket information

manager that the ticket's unique identification code is valid and that the ticket has been activated, in a transaction that is much the same as a credit card authorization, which can use the same point of sale network communications as a credit card transaction.

5 According to another aspect, although the gift ticket is issued as a one-time-use item, purchasers can choose to add incremental value to upgrade the ticket at the time of purchase or prior to redemption. This feature has two main applications. With the capability of adding an incremental value, it is possible to apply the invention to services of a given kind (such as a round of golf, for example) that have
10 more than some predetermined threshold difference in value that prevents them from being peers. Thus, the invention can be applied to an arrangement in which 18 holes at an international golf course such as Pebble Beach of the Masters' course in Augusta, for example, can be regarded as distinct services from less prestigious local golf courses that represent the norm. The customer can purchase an upgrade (or
15 several incremental upgrades if more than one is needed for a particular provider) if desired, to the higher quality level in the same category of "a round of golf," which can be redeemed at any of the venues that fall into the higher classification.

 Alternatively or in addition to providing upgrades for moving upwardly between two or more classes of a given service that might render two alternatives as
20 peers, the holder of a ticket can be permitted to obtain an upgrade that arranges a ticket issued for one person for a given class of services to be redeemable for more than one person, within the same class of services.

 Upgrades as described can be purchased in a manner similar to the initial transaction at which the ticket was originally offered and sold. Alternatively, sales
25 of upgrades can be made in various other ways, such as through an Internet web site with the use of a credit card or by touch tone telephone through an Interactive Voice Response system connected to the ticket information manager's data storage system.

 It is an aspect of the system and method that the purchase price of the gift ticket is fixed, but the ticket holder can redeem the ticket at any of a plurality of
30 providers of a given service, even though the service providers may normally assess different prices. The service providers are credited in the redemption process with their agreed payment price from the ticketing program manager, so that the provider

is paid in a normal manner when a ticket user redeems a ticket for a service. In this way, ticket holders are fully as welcome at the provider's establishment as a customer that might remit cash currency when obtaining the same service. In one embodiment of the system, the ticket is recognized by an existing credit card system
5 such as American Express, Visa, Master Charge, Discover, etc. (particularly, Discover, which currently has the capability to distinguish among vendors in an inclusion list), and can be swiped in existing point of sale terminals, thus allowing for familiar use by the service provider and instant payment to the service provider's account. The service provider is credited for the price of its services in the usual
10 manner of a credit card network, but unlike the usual credit card transaction, a charge is not levied against the user's account, but is debited against an account held by the ticketing program manager.

A system is also disclosed to implement the marketing, sale, redemption and account management of a one-time-use gift ticket for prepaid entertainment or
15 personal services.

The above aspects and features of the invention will be better understood from and are disclosed in further detail by following detailed description of certain preferred embodiments of the invention, provided in connection with the accompanying drawings, forming a part of this written description.

20

BRIEF DESCRIPTION OF THE DRAWINGS

The foregoing will be apparent from the following more particular description of example embodiments of the invention, as illustrated in the accompanying drawings in which like reference characters refer to the same parts
25 throughout the different views. The drawings are not necessarily to scale, emphasis instead being placed upon illustrating embodiments of the present invention.

FIG. 1 is a block diagram illustrating an example overview of a redeem-for-services system according to an embodiment of the present invention.

FIG. 2 is a flow diagram illustrating steps of an exemplary embodiment and
30 method of administering a services system of the present invention.

FIG. 3 is a flow diagram illustrating an overview of the steps for creating leveled tickets according to an embodiment of the present invention.

FIG. 4 is a flow diagram illustrating an overview of the steps for using the ticket and ticket redemption according to an embodiment of the present invention.

FIG. 5A is a block diagram of a redeem-for-services system with merchants associated with levels according to an embodiment of the present invention.

5 FIG. 5B is a block diagram of an example online environment for processing an electronic ticket according to an embodiment of the invention.

FIG. 5C is a block diagram of a price leveling method and system using an aggregate ticket-distribution channel according to an embodiment of the invention.

10 FIG. 6 is a schematic view illustrating a computer network or similar digital processing environment in which embodiments of the present invention may be implemented.

FIG. 7 is a block diagram illustrating the internal structure of a computer node or processor device of the network of FIG. 6.

15 DETAILED DESCRIPTION OF THE INVENTION

A description of example embodiments of the invention follows.

Redeem-for-Services System

20 Unlike a traditional gift card with a specific monetary value, the present invention generally provides a redeem-for-services system using a card or a ticket, which is not limited to a single dollar amount or store chain. The recipient of one of these inventive tickets has the flexibility to enjoy a particular type of goods or personal services, such as a concert, sports, arts, theater, Broadway show, family event, golf, ski, spa, or movie experience, regardless of price variances, at the
25 location and time of their choosing. The inventive ticket can be processed, for example, by simply swiping it through a standard credit card reader/network, or by simply entering in a pin number or access code.

FIG. 1 is a block diagram of an example overview of a redeem-for-services system 10 according to an embodiment of the present invention. In this example,
30 the redeem-for-services system 10 includes the following parties: a seller 20, purchaser 30, end user/ticket user 35 and service provider 80. A ticket information

manager 70, financial network 90 and ticketing program manager 95 support the apparatus and affect the transactions among the parties of system 10.

For the end user 35, the present invention provides unique access to goods or services (e.g. experiential services, events, etc.). The unique access code, for
5 example, can be 16 digit identification number, which can be booked online. Preferably, a ticket 40 (i.e. a leveled ticket) that includes the unique access code is provided. The ticket 40 is for a specified service that is acceptable at multiple participating service providers 80. The service providers 80 provide similar services. The ticket 40 is for one or more uses at any one of the multiple
10 participating service providers 80 of the end user's choosing. Because the participating service providers 80 may have different prices for the subject service, the inventive ticket 40 is redeemable at a variable rate. Through the ticketing program manager 95, the present invention provides a price leveling scheme associated with threshold price ranges and the variable rate redemption, which is
15 discussed in more detail below.

Any of the service providers 80 can increase the price of the subject service between the time the ticket 40 is originally issued and the time the ticket 40 is used, and the variable rate redemption will cover the increased price. To the end user 35, the ticket 40 provides full payment for the subject service no matter what the cost
20 differential from one service provider to the next or the increase in price by an individual service provider 80 over time. That is, to the end user, the experience in using the inventive ticket 40 does not differ depending on the service provider 80 selected by the end user 35 (even if the end user selects the service provider with the highest price for the subject service or a service provider who has increased the price
25 of that service). The end user 35 does not need to pay out of pocket for the cost differential. The cost differential is absorbed by the ticket information manager 70. As a result, the inventive ticket 40 represents to the end user 35 the subject service paid in full and serves as a one time access to the service.

By way of contrast, traditional gift cards and credit cards provide a form of
30 cash. Such cards have a set dollar amount or line of credit up to which the end user can spend in one or multiple uses. With conventional gift or debit cards, the user typically faces concerns over price differentials between participating merchants

(service providers) and increases in prices for the same goods or services. The user has a different experience in using the gift or debit card depending on merchant selected. Because conventional gift/debit cards are designed for multiple uses, bounded by a predefined dollar limit, the user more often than not pays out of pocket
5 for purchases over the dollar limit of the card.

While traditional credit/debit or gift cards effectively represent a dollar for dollar cash equivalent, usable multiple times for goods/services of the end user's choosing, the variable rate redemption of the present invention provides a ticket 40
10 for a prespecified service.

Referring to FIGS. 1 and 2, at step 100, a ticketing program manager 95 desiring to implement the redeem-for-services system 10, preferably for a particular type of entertainment or personal service, enlists a plurality of service providers (merchants) 80 of one or more substantially comparable services. In at least one embodiment, providers 80 are under contract to honor the inventive ticket 40
15 according to the procedures described herein, namely to accept the ticket 40 in exchange for provision of the provider's 80 regular services and to seek remuneration for such services from the system maintained by the ticketing program manager 95.

The ticketing program manager 95 enlists the service providers 80 as
20 members of a network of similar service providers (e.g. a common group enterprise or industry). The provider's membership in the common group enterprise helps advertise the provider's services. Likewise, membership in the enterprise can further benefit individual providers, through additional advertising, access to new clientele and association with a product (the ticket 40) that may be promoted as
25 having a certain desirable cachet in and of itself. In addition, it can be desirable that the service providers accept the ticket 40 at all times they are open, so that a "no-blackouts" feature of the ticket 40 will enhance its acceptance in the marketplace and add to the desirability of receiving such a pass as a gift. However, it is not strictly necessary for the provider 80 to undertake any particular responsibilities
30 other than to provide the same services to ticket user 35 as the provider 80 provides to regular cash customers.

The service providers 80 can provide at least one same stated service or article of goods, for example, a round of golf, a day's worth of skiing, a sports event, a concert, or treatment at a health spa or the like. A broad network of providers of like services who accept the ticket 40 improves the marketability of the ticket 40, since the ability for the user to select among a variety of convenient providers is a desirable feature and one which can differentiate the ticket 40 from ordinary gift cards or other indicia redeemable only at the retailers from whom it was purchased. Various providers 80 can provide somewhat different services and may assess different charges, up to a threshold of difference within which the providers are considered to provide the "same" service as authorized and redeemable by presenting the one time use ticket 40. As used herein, a "same" service contemplates like services, equivalent services and similar.

Therefore, while the particular service for which a ticket 40 is to be used is nominally the same service for that series of ticket (e.g., for tickets sold for redemption for a uniquely named or described service), the service providers 80 need not all agree to provide identical services or to charge a dictated price for their services. Within the threshold of comparable pricing, differences in services can be accommodated owing to such factors as specific service component differences, location, prestige and quality, or other differences, as well as arbitrary consumer preferences. It is an inventive aspect of the subject system and method that service providers are not required to each accept identical payment value for their services, despite the fact that the gift ticket 40 is sold for a given price and is redeemable for such services at any of the service providers 80, the service providers 80 do not need to each accept identical payment value for their services.

25

Setting the Price of the Ticket

The ticketing program manager 95 sets the price charged by seller 20 for sale and activation of the ticket 40, so as to accommodate variations in actual service provider prices. Preferably, the inventive tickets are priced according to leveled access (levels of access to services afforded by the ticket). A standard ticket can be pre-loaded at least with level one access, while tickets for services that are in mid-to upper level price ranges, can be pre-loaded with level two or level three access.

30

Each participating golf course location, for example, can be associated with a specific level. An online directory can be provided to distribute information about each golf location and its associated level(s). These levels can be applied to each golf ticket as an indication of the golfing experience, for instance, to allow for seasonal and resort style play.

FIG. 3 is a flow diagram depicting the steps for creating leveled tickets according to an embodiment of the present invention. The prices set by the participating service providers are analyzed at step 302. Based on the analyzed prices, a respective price range for a "same service" is determined at step 304 and different price ranges for different sets of services are similarly determined. For each determined price range, invention method (e.g. processor routine) 300 defines a threshold price range of the corresponding service at step 304. It is within this threshold the range that system 10 provides variable rate redemption for same service (the corresponding service). Next, the method/processor routine 300 (step 304) assigns a respective access or ticket level to each threshold price range. Different access levels have different threshold price ranges.

At step 306, the participating service providers' services are assigned to access or ticket levels according to respective threshold price ranges that their service prices fall into. For example, services that are in the mid price ranges can be assigned to a level two threshold pricing category. Services that are in the upper price ranges can be assigned to a level three threshold pricing category. The service provider is free to set and/or change his service prices without regard to system levels or threshold price ranges. The variable rate redemption in cooperation with the threshold price ranges allow for such.

At step 308, tickets are generated based on access level. A golf ticket, for example, for a round of golf at 18 hole, 3 par courses is preloaded with level one access. Other golf tickets are preloaded with level two access for redemption at par 5 golf courses, and so forth. The levels applied to each ticket can be used (step 310) by the ticket user as an indication of the ranking of the quality of the experience afforded by the ticket. By preloading the tickets with leveled access, the system 10, 300 enables the tickets to be used in exchange for services at an experience/quality level that matches the respective access level associated with the ticket. An online

23.
directory, for instance, can be provided to enable the ticket holder to find information about each service location (or participating service provider) and the associated levels of services at each service location.

Similarly, a printed directory may be provided with each ticket, such that
5 there are different directories for the different levels of tickets.

Preferably, the threshold price range corresponding to a ticket 40 level is set and/or periodically adjusted so that the use of the tickets integrated over all the users and providers, has a sufficient surplus selling price over the average cost of the service (which may or may not be the same as the average provider price, given that
10 users may frequent certain providers more than others), to provide at least a modest return on investment to the ticketing program manager 95. The ticket 40 selling price is determined so that any overage that accumulates when a ticket 40 is redeemed for ticket level services from providers whose services are priced at less than the ticket 40 selling price is balanced against the shortfall that arises when a
15 ticket 40 is redeemed for services from providers whose services are priced higher than the ticket 40 selling price. This calculation advantageously takes into account (1) the extent to which users may prefer to patronize certain providers over others (e.g., providers that are perhaps more prestigious, that advertise more, that have been in business longer or that have locations that are convenient to a larger number of
20 users), and (2) the extent to which tickets are never redeemed (based on statistical data or heuristics). The calculation also provides for a return to the ticketing program manager 95 over a break-even number.

At any rate, ticket 40 levels and service provider 80 relationships are established (100). Ticket Information Manager 70 stores ticket level information,
25 service provider 80 information (identification of entity and services offered, and correspondence of services to respective ticket levels), and the like.

Establishing Relationships with Sales Outlets

Referring back to FIGS. 1 and 2, after the service provider relationships have
30 been established (step 100) or while that is occurring, the ticketing program manager 95 establishes relationships with existing sales outlets or ticket distributors (step 110) who will sell the tickets 40. The sellers can be any kind of distributor, such as

24

a vendor, store, retailer, wholesaler, etc. The sellers 20 can directly distribute the tickets or they can be resellers who sell and distribute the tickets in the secondary market.

In one embodiment, the sellers 20 have point of sale terminals 50 connected
5 to an existing network 60, such as a credit/debit card network or private label network, that allows fast, efficient communication with the ticket information manager 70. This communication is desirable for the transfer of the information required to initialize a ticket 40 once it has been purchased. If the existing network is connected to a financial network 90, such as that maintained by a credit card
10 company, this can also facilitate the automatic transfer of funds between the sellers 20 and the ticketing program manager 95 and between the ticketing program manager 95 and service providers 80. For example, the credit card company or issuing bank can require an escrow account for the ticketing program manager 95, into which funds are transferred from the sellers and from which funds are
15 withdrawn to pay service providers. By using an existing credit card network as the financial "settlement" for the system, funds transfers can be managed with minimal day-to-day involvement from the ticketing program manager 95. While the use of an existing credit card network as the communication network carries certain advantages, it is also possible for the communications to take place over an Internet
20 connection (for example to a secure web page hosted by the account manager) or a telephone connection to either "live" operators or an Interactive Voice Response system connected to the ticket 40 information manager's (70) data storage equipment.

In one exemplary embodiment, the ticket information manager 70 has a
25 communications link or other access to a financial network 90 which is a credit card provider's network. When a ticket 40 is swiped on a point of sale terminal 50 at either the seller's end or the service provider's end, the credit card network will communicate (at 60) with or otherwise access the ticket 40 information manager's processor of financial transaction 70 equipment. The ticket 40 verification or
30 validation and approval of service providers are handled directly by the ticket information manager 70. The ticket information manager 70 simply returns an

25

- 19 -

accept or reject message to the credit card (financial) network 90, which then either causes the transaction to process at the point of sale terminal 50 or cease.

In an alternative embodiment, the ticket issuer can be a commercial organization other than a seller 20, with communications equipment or the like to
5 activate the ticket 40 through communications with the ticketing program manager 95.

In another embodiment, the sellers can be independent third parties (e.g. resellers), and the system 300 can facilitate the aggregation of tickets from a network of distributors/service providers for sale and distribution as leveled tickets.
10 FIG. 5C is a block diagram of the invention price leveling as applied to or employed by an aggregate ticket-distribution channel 565 according to an embodiment of the invention. A central aggregation website/portal 585, for example, can be provided to distribute tickets according to leveled access 575, 580. The portal 585 can be a ticket auction site where potential purchasers can bid on the leveled tickets. The
15 portal 585 provides an online marketplace for buyers and sellers of tickets for sports, concerts, theater and other entertainment and services. The tickets are auctioned or sold using the portal 585 even for events that have been sold out. Using the portal 585, a potential ticket purchaser may select, bid and/or purchase tickets for an experiential service.

20 An aggregation engine 570 aggregates tickets from the network of distributors/service providers (e.g. ticket brokers, agents online, fans selling their tickets, etc) to facilitate the distribution of the tickets as leveled tickets. Standard tickets (e.g. tickets purchased for \$1-100) can be pre-loaded at least with level one access 575, while tickets for services that are in mid-to upper level price ranges (e.g.
25 tickets purchased for \$101-\$200), can be pre-loaded with level two 580, etc. The tickets, for example, can be obtained from the ticket holders desiring to resell them and then auctioned at the site 585. In this way, the site/portal 585 provides a ticket marketplace that assists ticket holders in reselling their respective tickets, for example, when unable to attend an event. By creating a marketplace for buyers and
30 sellers, the site/portal 585 provides a highly needed service in the secondary ticket distribution market. The aggregation engine 570 is used to aggregate tickets from

the various sources and provide leveled tickets at a central place 585 for sale and distribution to ticket buyers according to ticket levels.

Distributing and Configuring the Tickets

5 Once relationships with the sellers 20 and service providers 80 are established, the ticketing program manager 95 distributes the tickets (step 120). Preferably the tickets are distributed at first in a un-activated state, namely functional but not yet activated for use. An activation process includes placing
10 suitable codes or notations on the tickets or storing codes in the tickets or elsewhere in a data storage medium that is accessible over a communication network. These codes can be checked or authorized by the payment when determining whether to permit use of the tickets to redeem-for-services by a venue provider.

 In one embodiment, the tickets have a preprinted unique identification code and a magnetic strip or other means of recording information. The strip or other
15 means can be prerecorded with a unique or at least substantially unique identification code for each ticket. The unique identification code may be an alphabetic code, a numeric code, an alpha numeric code, or other appropriate identification code capable of uniquely identifying an individual ticket, and perhaps also identifying the related type of service (e.g., golf, spa, etc.). In an alternate
20 embodiment, the tickets do not have a preprinted or prerecorded identification code, but do contain a recordable medium such as a magnetic strip or an electronic storage device, which may be loaded with a unique code preliminarily or may have an area in which such a code is inserted as a part of the activation procedure.

 The issued ticket 40 can be configured and formatted with certain indicia
25 characteristic of a standard credit card. This can include printed or embossed account identification numbers, a magnetic strip or on board integrated circuit memory, a one or two dimensional optical bar code, etc. The information can be prerecorded or at least partly recordable. Two or more redundant means for storing the same information, such as an account number, which identifies the level
30 associated with the ticket, can be provided for data entry in different optional ways, or the different storage techniques can be used for information that is otherwise cross referenced. Advantageously, the ticket 40 has sufficient information carried

27

thereon to permit use of the ticket 40 substantially in the same physical manner as a standard credit card, namely using equipment conventionally provided at a point-of-sale terminal 50 (scanners, magnetic strip swipe readers, keyboards, etc.).

Instead of preloading a card with the ticket information, an e-ticket
5 (electronic ticket) can be provided. FIG. 5B is a block diagram of an example online environment for processing an electronic ticket according to an embodiment of the invention. An application server 556 can host the ticket account information 554. End users at client systems 558 can access their ticket information 554 and
10 download an electronic copy of their leveled e-ticket 552. An e-ticket can be a paperless electronic document or qualifying data. When an end user, for example, reserves a golf T-time or movie seat by telephone or using global computer network communications, the details of the reservation can be stored electronically at the application server 556. The end user can download a copy of the electronic ticket locally to their hard drive 558, or print a hardcopy of the reservation, but preferably,
15 in this implementation, the hard copy would not be required for admission to the desired service/service provider 80. A confirmation number can be assigned to the end user's reservation, along with the date(s), and location(s). For admittance, the end user can simply present positive identification or a confirmation code, access code or PIN number.

20 Referring back to FIGS. 1 and 2, the ticketing program manager 95 reserves for itself a series of digits or numbers or number combinations in a standard credit card format that are unique to the account manager and identify one or more accounts associated with the ticketing program manager 95. Initialization and validation steps, which are processed by a ticket information manager 70 can be
25 undertaken over an existing communication network 60, which preferably is a network that processes conventional credit/debit cards, or can be another public or private data communication network. Other types of communication devices may be used instead of or in addition to a standard point-of-sale terminal 50 programmed to handle credit cards, so long as the device is capable of communicating sufficient
30 ticket information over an operable communications network. For example, in another example implementation, the ticket information can be transmitted between the seller 20 and the ticket information manager 70 by telephone either by voice in

association with a live operator or through a telephone keypad to an Interactive Voice Response system.

5 The ticket 40 proceeds through several steps associated with initial issue, sale (preferably with validation concurrently upon sale), and later presentation as an identification of value used to present remittance for a service. At step 130 (FIG. 2), the purchaser 30 selects a ticket 40 for purchase and pays the seller 20 some agreed purchase price 31. This transaction can be a conventional retail, wholesale or other transaction in which one or more tickets are exchanged for cash or credit or other remuneration.

10 At step 131, the seller 20 activates the ticket, preferably, including transmitting an identification code that is or becomes associated with the ticket 40 (e.g., is at least partly read from or written onto or otherwise associated with the ticket). The identification code is at least substantially unique to the ticket 40 and is transmitted over the existing communications network 60 to the ticket information
15 manager 70 or to a data store associated with the ticket information manager 70. If the system is such that the ticket 40 already has a preprinted or recorded identification number, the ticket information manager 70 compares this number with the numbers of tickets that it has previously distributed to sellers as one step in determining validity. If the ticket 40 has a valid number is active, and that has not
20 already been processed, the ticket 40 information manager records the ticket's number, noting for example in a data memory that the ticket 40 has now been purchased and should be authorized for use. Other information is also preferably recorded, including at least the purchase price and the date of the sale transaction (step 132). The ticket information manager 70 preferably acknowledges by
25 communication back to the seller that the ticket 40 is valid and now has been initialized (step 133), although the acknowledgement can be deferred or accomplished off line.

 The seller 20 then accepts payment 31 from the purchaser 30 (who might or might not be the ultimate ticket user). At step 134, the seller 20 transfers payment
30 21 to the ticketing program manager 95, preferably, through a financial network 90 such as a credit card network. If a credit card network is used, funds can be automatically transferred to an escrow account maintained with the credit card

company for the ticketing program manager 95. Although the seller could have previously paid the ticketing program manager 95 in full for the tickets and then resells them to customers, it is preferable that payment to the ticketing program manager's escrow account is made from funds received from the purchaser 30.

5 Therefore, payment 31, 21 is transferred to or for the benefit of the ticketing program manager 95 when payment is tendered by the purchaser 30. The payment 21 to the ticketing program manager 95 (or its escrow account) is the payment tendered, less a portion of the sale price that is due to the seller (step 134) in consideration of making the sale.

10 If the communication network 60 is an existing credit card network, credit can be transferred immediately to the ticketing program manager's 95 account. In another embodiment, the initialization process can take place over a global computer network (the Internet), e.g., via a secure web page hosted by the ticketing program manager 95 or another party providing account transfer services. For example,
15 payment to the ticketing program manager's escrow account can be effected through available Internet payment mechanisms such as Pay Pal, which provides for value transfer to end user's accounts. Otherwise, the seller 20 can remit funds owed to the ticketing program manager 95 on an invoiced or other basis. Because the initialization of the ticket 40 (steps 131-133) is preferably performed through the
20 ticket information manager 70, an exact, up-to-date record is maintained of how many tickets each seller has sold, and at what price. This facilitates accountability and correct payment to the ticketing program manager 95 or into its escrow account.

Using the Ticket

25 Once purchased, a ticket 40, may be used by the purchaser 30 or by someone to whom the purchaser has conveyed the ticket, for example as a premium or as a gift for redemption, etc. The ticket 40 is used as a representation of value used as remittance at any of the service providers' services that match the ticket level. Inasmuch as the end user 35 might or might not be the same party as the purchaser
30 30, for the purpose of this description, the term "user" or "end user" should be construed to encompass an initial purchaser or anyone to whom the purchaser has conveyed the ticket 40.

A ticket user 35 presents the ticket 40 to a service provider 80 at step 150 in order to redeem the indicated service. At step 151, the service provider, preferably, verifies the validity of the ticket 40, including its associated ticket level, by data transfer to the ticket information manager 70 over the communications network 60.

5 If the communications network is one that is maintained by a credit card provider, the credit card provider's equipment would recognize the unique identification code as being not an ordinary credit card but a onetime-use ticket 40 and would contact the ticket information manager 70 to perform verification of both the service provider's inclusion in the program and the validity of the individual ticket. As a

10 first check, the ticket information manager 70 will verify that the service provider 80 is among those who have agreed to accept the tickets. (Step 152). This may be accomplished by the storage of an inclusion table listing those participatory providers by the ticket information manager 70. If the communications network is a credit card network, the initial screening for whether a service provider 80 is listed

15 in an inclusion table can also be made by the credit card service provider. The unique identification code associated with the ticket 40 is read at the point of sale terminal 50 of the service provider 80 and then transmitted to the ticket information manager 70. At step 153, the ticket code is compared with a list of codes stored in a data base maintained by (or for) the ticket information manager 70, namely, a list of

20 valid ticket codes for initialized but as-yet-unused tickets. If the ticket code is valid and the ticket 40 has not yet been used, the ticket information manager 70 returns a message to the service provider (via the credit card network if employed as part of the system) that the ticket 40 is valid. This indicates to the service provider 80 point of sale that the user may redeem a single use of the service provider's services, such

25 as the aforementioned round of golf, day of skiing, baseball game, a concert, or treatment at a health spa or the like. The ticket information manager 70 then records data referenced to the ticket code to represent that the ticket 40 has been used, so that the ticket 40 may not be used validly again (step 154).

By communicating to the service provider 80 that the ticket 40 is valid, the

30 ticket information manager 70 basically indicates that the ticketing program manager 95 will remit payment 81 to the service provider 80 in the amount of the going (current) purchase price of the service for which the ticket user 35 has

presented the ticket 40. If a credit card provider is serving as the financial network and the communications network 60, the ticket information manager 70 can signal the credit card provider to release funds from an escrow account maintained for the ticketing program manager 95 directly to the service provider's account. To
5 facilitate validation, it is possible for a service provider that offers various services to report to the ticket information manager 70 that a particular service is being redeemed, whereby the ticketing program manager 95 can account for the amount to be remitted. Finally, the ticket information manager 70 sends a notification to the financial network 90 that a ticket 40 has been redeemed, at which point the financial
10 network provider transfers payment 81 from the ticketing program manager's account to the service provider's 95 account. (Step 155).

When the communications network 60 is (or links with) an existing credit card network, credit for the funds may be transferred from the ticketing program manager 95 (or its escrow account maintained by the credit card network) to the
15 service provider's account immediately in the same way as a credit card transaction, but, preferably, the purchaser 30 and end user 35 are not privy to the accounting details of service price and the like. Preferably, it is not necessary for the end user 35 to present identification or sign receipts or the like, because the monetary transaction is between the ticketing program manager 95 and the service provider
20 80.

Although a credit card network can be used, the communications network can be another public or private data communications network, such as an Internet connection to a web page hosted by (or for) the ticket information manager 70 or alternatively by the ticketing program manager 95. The ticketing program manager
25 95 can transfer funds to the service provider using a variety of Internet-based services, such as Pay Pal, Bill Point, etc. Otherwise, the ticketing program manager 95 can make payment by check or other means to service providers 80 on a periodic basis to account for the number of users that have used that service provider's services since last payment. It will be recognized that the separate functional blocks
30 depicted in FIG. 1 as ticket information manager 70 and ticketing program manager 95 may be performed by the same entity. Further ticket information manager 70 and ticketing program manager 95 may be implemented as one or more processing

engines (e.g. a redeem-for-services ticket engine) or other processor-like units. It should be recognized that an escrow account can be maintained either by the ticketing program manager 95 as depicted in FIG. 1 or by the financial network 90 on behalf of the ticketing program manager 95. Other configurations and
5 arrangements are suitable.

If, at step 153, the ticket information manager 70 determines that the ticket 40 does not have a valid identification code, or has a code for a ticket 40 that has already been used once, then a message is returned to the service provider 80 indicating that the ticket 40 is not valid and that the service provider should not
10 accept the ticket 40 as payment for services. A similar message would result if, at step 152, the ticket information manager 70 does not recognize the service provider 80 as one who has agreed to participate in the prepaid leisure activity services system, or where the level assigned to the service provider's service does not match the ticket level. In this situation, the service provider 80 would likely not be listed in
15 the ticket information manager's 70 inclusion table.

FIG. 4 is a flow diagram illustrating an overview of the steps for using the ticket 40 according to an embodiment of the present invention. At step 402, the end user selects a service provider 80 and selects one or more services offered by the service provider 80. At step 404, the service provider 80 processes the ticket (as
20 detailed above) to determine whether the ticket is valid for the selected service. At step 406, the process 400 determines whether the access level of the ticket matches the access level of the selected services. At step 408, the process 400 determines whether the ticket needs an upgrade. If an upgrade is needed then at step 410, the access level of the ticket is upgraded. The process for upgrading the ticket is
25 discussed in more detail below in conjunction with step 140 of FIG. 2. At step 412, the ticket is redeemed (i.e., the service provider 80 completes the financial transaction using ticket 40 as payment), and at step 414, the ticket user is admitted to the selected services.

Preferably, the ticket 40 provides information and enables the end user 35 to
30 obtain and remit for an incremental service, as opposed to an incremental sum of money. The various service providers 80 may charge different amounts for similar or different services. A given service provider may assess different charges at

different times for its particular services. Preferably, the different charges are within the threshold price range associated with the ticket level. In addition, the services can be associated with different levels for different times of day. For instance, golf services offered by a golf provider can be assigned a Level One rating during

5 periods of less than maximal use or demand, such as off-peak hours, while its services can be assigned a Level Two rating during peak hours.

Referring back to FIGS. 1 and 2, from the end user's standpoint, the system treats the ticket 40 as the mechanism to provide an increment of services (or possibly goods) apart from these pricing considerations, which is advantageous. At

10 step 160, after the system 10 has been in operation for some period of time, the ticketing program manager 95 can compare and reconcile any overage/underage on proceeds received on tickets 40 presented for higher or lower priced service providers 80 and/or sold by sellers 20 with higher or lower markups. Accordingly, the ticket program manager 95 adjusts pricing and payment strategies or provider

15 membership arrangements, if necessary. These differences are absorbed and averaged by the ticketing program manager 95, who can make certain decisions about how the system 10 is run and how tickets 40 are leveled (threshold ranges) and priced. For example, the ticketing program manager 95 may decide based on experience to adjust the sale price of future tickets 40 and/or to adjust the threshold

20 price ranges per level of tickets. Further, the ticketing program manager 95 may determine that certain sellers 20 and/or providers 80 will or will not become or remain active, with competition and supply and demand causing the market to reach an equilibrium. However, because the ticket 40 represents credit toward a service (or a prepaid or credited service) and not a monetary value to the users, a change in

25 price for new ticket purchases will not affect the redeem-ability of tickets already purchased.

Upgrading a Ticket

The purchasers 30 or ticket users 35 can be provided with the ability to add a

30 limited amount of incremental value to the ticket 40 (an upgrade), either at time of initial ticket purchase or at any time after purchase and prior to redemption of the ticket 40 for services (step 140 in FIG. 2). The addition of incremental value can

34

- 28 -

allow the ticket user to upgrade the ticket level to match the level associated with the services and service provider that the user has selected. The feature incorporating the addition of incremental value can apply to allow use of the ticket 40 at service providers 80 whose services are priced significantly higher than the initial value of the ticket 40, e.g., services that are within a different threshold price range than the price range associated with the ticket level. For example, as shown in FIG. 5A, Merchant 1 (at 504-1) is a Level 1 golf course, while Merchant 3 (at 504-3) is a Level 3 golf course. If the end user 35 has a Level 1 ticket, and intends to use it at Merchant 3, which is a Level 3 golf course, the end user 35 will have to upgrade the ticket.

When a user 35 intends to redeem the ticket 40 for a service provider's services having a level that exceeds the level of the ticket, incremental value can be added to the ticket as illustrated in FIG. 5A. Incremental value need not necessarily be an integer multiple of the ticket's initial value, but can be a fraction of the initial value. Preferably, the ticket 40 reflects access to incremental levels of providers and such experiential services, to the user 35, and not monetary value. While the ticket information manager 70 may store, for each ticket, data representing the actual monetary value that has been purchased by the ticket user, any features that allow the user to retrieve information about the ticket 40 (such as Interactive Voice Response or Internet access described more fully below) preferably return incremental credit (or ticket level) information and not monetary value to the user 35. This distinction reinforces the premise that the ticket 40 represents the ability to redeem (exchange the ticket for) a service from agreed providers 80 regardless of the cost differential of that service at the time of redemption relative to the time when the ticket was initially purchased.

Additional incremental value can be used to allow the user to redeem the ticket 40 to accommodate providing the service to additional people at the time of redemption, for example, so that the user and a guest or guests can pay for all of their rounds of golf on the ticket 40. Preferably, a ticket 40 with additional incremental level, like an initial ticket, cannot be presented on more than one occasion. Instead, the ticket 40 is marked and can be used as a ticket 40 for a given service, and adding increments refers to adding (or perhaps changing) the service

that is provided when the use is redeemed by one or more associated users. It will be recognized that the incremental upgrades for higher-priced service providers (services associated with higher levels) and for allowing additional guests can also be combined to allow either or both options as part of the method.

5 In another embodiment of the invention, a user can purchase additional incremental level directly from the ticketing program manager 95, or an agent 20 of the ticketing program manager 95 as shown in FIG. 5A. This can be implemented in various ways, including via telephone or a global computer network.

A telephone-based method for allowing purchase of additional incremental
10 value can be implemented either with "live" operators who respond to users' telephone calls or with Interactive Voice Response (IVR) equipment. In a live operator system, the operators will have access to the ticket information manager's database of ticket 40 and, if applicable, user information and can search, access and modify the information via a computer terminal or like device. Another option
15 provides for the ticket information manager 70 (or, alternatively the ticketing program manager 95) to maintain an (IVR) system that is entirely computerized. Users who call to add additional value to their tickets will do so by entering numbers on the telephone keypad, in response to computer generated messages, such as
20 "Please enter 1 to add value to your ticket. Now enter your 16 digit ticket number followed by the pound sign." Ticket information can be read back to the user with voice simulation or prerecorded messages stored as a part of the IVR system. It is also possible to combine live and IVR systems so that users have the option of performing the transaction with a person or a computer.

A further embodiment of the system provides for Internet-based account
25 management. The ticket information manager 70 (or, alternatively the ticketing program manager 95) maintains computers connected to the Internet and programmed to allow users to access and update ticket information or upgrade ticket value via a web page. The web address is preprinted on the tickets or on the packaging with which the tickets are sold. Upon entering the ticket information
30 manager's 70 secure web site, users are asked to enter the unique identification code of their ticket. The ticket information manager's 70 computer checks the ticket number against the database of valid ticket numbers and if the number is valid,

36.

- 30 -

allows the user to add value to the ticket and pay for the transaction through a standard credit card. In turn, the ticket information manager's 70 database is updated to reflect the additional value added to the user's ticket 40 and credit is added to the ticketing program manager's 95 account. In an Internet based option, 5 the user can also use the Internet to simply verify ticket value or expiration date and once connected to the ticket information manager's 70 web page also search for service providers in the user's locality, or in a travel destination where the user expects to redeem the ticket. This feature gives added value to service providers since the web access gives the service providers an opportunity to provide web page 10 links with customized advertising or other information in addition to standard information provided by the ticketing program manager's 95 web site.

In any embodiment of the invention that allows user retrieval of ticket information, the actual cash value that has been purchased in connection with the ticket 40 is preferably never available to the user, only the number of incremental 15 credits loaded onto the ticket and/or current useable ticket level.

Those skilled in the art will recognize that the ticket information manager's 70 database can be set up to store information beyond the ticket number and value associated with a ticket. For example, user identification information such as name, address and e-mail address can be stored at the time a user purchases a ticket. 20 Storage of this information would, for example, allow the ticketing program manager 95 to replace a lost ticket upon presentation by the user of such personal identification information. The ticket information manager 70 can search its database for a user's name and determine whether the user's ticket 40 has been redeemed. If the ticket 40 has not yet been redeemed, then the lost ticket number 25 can be canceled and a new ticket 40 issued to the user. This transaction could be implemented either in person through a seller or with the ticketing program manager 95 (or, alternatively, the ticket information manager 70) via telephone or a global computer network (the Internet) as described above. Recordation of user information can also provide a valuable feature to service providers who, if given 30 access to such information (either for a fee or by other agreement with the ticketing program manager 95) can access that information for marketing purposes, and can

target marketing specifically to users who have redeemed their tickets at that particular service provider.

In the case where a ticket 40 can have additional incremental level added, part of step 153 (FIG. 2) would include not only verifying that the ticket 40 is valid, but determining the total value of the ticket. Again, the ticket's value as seen by a user is not intended to be in monetary units, but incremental credits or ticket level. For example, a ticket 40 may be initialized with one credit at level 2 at time of sale (a base value), and be valid for a single use at all service providers of level 2 services. Additional credits can be fractions of the base value. For example, additional increments might be one quarter of the initial value. A user can then purchase four additional increments to take a guest if that is a feature of the system, or might purchase only the number of incremental credits to be able to use the ticket 40 at a particular service provider who provides the corresponding level of services. In this embodiment of the invention, the service provider verifies the ticket's validity and its value (level) at time of redemption. Because the ticket 40 can be a one-time-use ticket, any additional value on the ticket 40 that exceeds that needed for the user to redeem for the service will be lost to the user.

Processing Environment

According to the foregoing principals, other embodiments of the present invention may operate on a global computer network such as the Internet or the like. The seller 20 and point of sale 50 may be a venue owner with an online box office or the like. Thus seller 20 and point of sale 50 in the description of Figures 1 and 2 may be a home site (of the venue owner) or node on the global computer network.

Further the purchaser 30 may be a distributor or ticket agent of the venue owner 20 and possibly of other venue owners. The ticket agent 30 himself may have a home site/node on the global computer network for selling tickets 40 to ticket users 35. This is particularly ideal for venues with limited or certain seating capacity (number of seats) per event (date/time). Examples include concert halls, sports arenas, theatre houses/cinemas and other spectator sports, leisure or entertainment facilities. Each ticket is thus sold for a seat or certain date/time access to a showing, session, event, appointment or the like.

FIG. 6 illustrates a computer network or similar digital processing environment 600 in which the present invention may be implemented. In this case, seller/venue owner 20 computer node 150a and purchaser/distributor agent 30 computer node 150b communicate with one or more server(s) 160 operating ticket information manager 70 and ticketing program manager 95.

Client computer(s)/devices 150 and server computer(s) 160 provide processing, storage, and input/output devices executing application programs and the like. Client computer(s)/devices 150 can also be linked through communications network 170 to other computing devices, including other client devices/processes 150 and server computer(s) 160. Communications network 170 can be part of a remote access network, a global network (e.g., the Internet), a worldwide collection of computers, Local area or Wide area networks, and gateways that currently use respective protocols (TCP/IP, Bluetooth, etc.) to communicate with one another. Other electronic device/computer network architectures are suitable.

FIG. 7 is a diagram of the internal structure of a computer (e.g., client processor/device 150 or server computers 160) in the computer system of FIG. 16. Each computer 150, 160 contains system bus 179, where a bus is a set of hardware lines used for data transfer among the components of a computer or processing system. Bus 179 is essentially a shared conduit that connects different elements of a computer system (e.g., processor, disk storage, memory, input/output ports, network ports, etc.) that enables the transfer of information between the elements. Attached to system bus 179 is an Input/Output (I/O) device interface 182 for connecting various input and output devices (e.g., keyboard, mouse, displays, printers, speakers, etc.) to the computer 150, 160. Network interface 186 allows the computer to connect to various other devices attached to a network (e.g., network 170 of FIG. 6). Memory 190 provides volatile storage for computer software instructions 192 and data 194 used to implement an embodiment of the present invention (e.g., services system 10, 300, 400, ticket information manager 70, ticketing program manager 95 and the steps of FIG. 2 detailed above). Disk storage 195 provides non-volatile storage for computer software instructions 192 and data 194 used to implement an embodiment of the present invention. Central processor unit 184 is also attached to system bus 179 and provides for the execution of computer instructions.

39

In one embodiment, the processor routines 192 and data 194 are a computer program product, including a computer readable medium (e.g., a removable storage medium, such as one or more DVD-ROM's, CD-ROM's, diskettes, tapes, etc.) that provides at least a portion of the software instructions for the invention system.

5 Computer program product can be installed by any suitable software installation procedure, as is well known in the art. In another embodiment, at least a portion of the software instructions may also be downloaded over a cable, communication and/or wireless connection. In other embodiments, the invention programs are a computer program propagated signal product embodied on a propagated signal on a
10 propagation medium (e.g., a radio wave, an infrared wave, a laser wave, a sound wave, or an electrical wave propagated over a global network, such as the Internet, or other network(s)). Such carrier medium or signals provide at least a portion of the software instructions for the present invention routines/program 192.

In alternate embodiments, the propagated signal is an analog carrier wave or
15 digital signal carried on the propagated medium. For example, the propagated signal may be a digitized signal propagated over a global network (e.g., the Internet), a telecommunications network, or other network. In one embodiment, the propagated signal is a signal that is transmitted over the propagation medium over a period of time, such as the instructions for a software application sent in packets over a
20 network over a period of milliseconds, seconds, minutes, or longer. In another embodiment, the computer readable medium of computer program product is a propagation medium that the computer system may receive and read, such as by receiving the propagation medium and identifying a propagated signal embodied in the propagation medium, as described above for computer program propagated
25 signal product.

Generally speaking, the term carrier medium or transient carrier encompasses the foregoing transient signals, propagated signals, propagated medium, storage medium and the like.

Ticket end-user 35 accesses the distributing agent node 150b through global
30 computer network 170. In particular, end user 35 computer 150c employs a browser to search, find and interactively communicate with distributor agent home site at 150b. In turn, end user 35 is able to log on to the distributor agent home site and

order desired electronic tickets 40. The electronic tickets represent remittance for services and may be in non-paper (electronic) form only. Distributor agent home site/node 150b in communication with invention servers 160 effects steps 130-134 of Figure 2 discussed above.

5 Likewise, ticket end-user 35 may access the venue owner (seller) 20 node 501a through global computer network 170. Through his computer 150c browser, the ticket end-user 35 interactively communicates with venue owner network site 150a and purchases desired electronic tickets 40. Venue owner network
10 site/computer node 150a (in electronic-communication with server 160) effects steps 130-134 of Fig. 2 described above with the purchasing party being the ticket end-user 35.

Meanwhile the online transaction with the ticket end user 35 results in the end user 35 obtaining an electronic ticket 40 (in the form of machine readable electronic code or data (e.g. barcode), email confirmation, an electronic message, a
15 pass number, and the like) which is usable for remittance for services at the particular service provider 80. A printable or other form of the ticket 40 may also be supplied. Each form of ticket 40 represents remittance for the user ordered services (i.e. certain concert, movie, entertainment production, game/match, appointment, reservation, etc.). In that sense, the electronic ticket 40 is a "token" having a unique
20 identification code as discussed above which is used or associated with the electronic code data, email confirmation, electronic message, pass number, etc.

While this invention has been particularly shown and described with references to preferred embodiments thereof, it will be understood by those skilled in the art that various changes in form and details may be made therein without
25 departing from the scope of the invention encompassed by the appended claims.

For example, the present invention may be implemented in a variety of computer architectures. The computer networks illustrated in FIGS. 1, 2, 6 and 7 are for purposes of illustration and not limitation of the present invention. Servers 160 may be parallel processors, may employ distributed processing or other
30 configurations.

The invention can take the form of an entirely hardware embodiment, an entirely software embodiment or an embodiment containing both hardware and

41
software elements. In a preferred embodiment, the invention is implemented in software, which includes but is not limited to firmware, resident software, microcode, etc.

Furthermore, the invention can take the form of a computer program product
5 accessible from a computer-usable or computer-readable medium providing program code for use by or in connection with a computer or any instruction execution system. For the purposes of this description, a computer-usable or computer readable medium can be any apparatus that can contain, store, communicate, propagate, or transport the program for use by or in connection with the instruction
10 execution system, apparatus, or device.

The medium can be an electronic, magnetic, optical, electromagnetic, infrared, or semiconductor system (or apparatus or device) or a propagation medium. Examples of a computer-readable medium include a semiconductor or solid state memory, magnetic tape, a removable computer diskette, a random access memory
15 (RAM), a read-only memory (ROM), a rigid magnetic disk and an optical disk. Some examples of optical disks include compact disk – read only memory (CD-ROM), compact disk – read/write (CD-R/W) and DVD.

The term “distributor” may be a dedicated distributor of one or more service providers 80, or may be a general distributor across many and varied other providers
20 and business entities. Likewise, the term “ticket agent” may be a third party broker type agent or more closely related agent of a service provider 80. It is understood that various other parties may play effectively similar roles or functions to those described above and are intended to generally be covered by one of these terms.

Further the above terms describing the various services and/or service
25 providers and venues are for purposes of illustration and not limitation. Given the foregoing examples, one of ordinary skill will easily see application of the present invention to numerous other industries, such as, but not limited to, health and wellbeing services (hair dresser/manicure/electrolysis appointments, chiropractor appointments, spiritual or psychological session appointments, etc.), private or
30 group scheduled lessons or tutors (tennis/golf lessons, music lessons, driving lessons, etc.) and industries which utilize reservations, and so on.

It should be noted that the headings used above are meant as a guide to the reader and should not be considered limiting in any way.

CLAIMS

What is claimed is:

1. A method of providing access to experiential services, comprising the steps of:
 - 5 enabling distribution of a ticket that permits use of a service offered by one or more providers;
 - determining a price range for the service; and
 - establishing an access level for the ticket based on the price range, the access level indicating which certain ones of the providers
 - 10 accept the leveled ticket as a provision of access to the service by the certain providers.
2. A method as in Claim 1 further including the steps of:
 - 15 selecting, by a ticket user, one of the certain providers; and
 - enabling the ticket user, using the leveled ticket at the selected provider, to obtain access to the service by the selected provider.
3. A method as in Claim 2 wherein using the leveled ticket at the selected provider further includes:
 - 20 using a communications network, processing the leveled ticket to determine whether the leveled ticket is valid;
 - using the communications network, redeeming the leveled ticket if the leveled ticket is valid; and
 - responding to the redeeming of the leveled ticket by allowing
 - 25 the ticket user access to the service by the selected provider.
4. A method as in Claim 3 wherein processing the leveled ticket to determine whether the leveled ticket is valid further includes the step

of processing the leveled ticket to determine whether the access level of the leveled ticket matches an access level assigned to the service.

- 5 5. A method as in Claim 4 wherein if the access level of the leveled ticket does not match the access level of the service, allowing the ticket user to upgrade the access level of the leveled ticket by:
- enabling optional purchase of additional incremental level above a base ticket level on the leveled ticket; and
- presenting the leveled ticket by the ticket user to the selected provider in exchange for access to the service where price debited by the selected provider is allowed to be higher than the base ticket level.
- 10 6. A method as in Claim 4 wherein the communications network is any one or combination of the following: credit card network, debit card network, or private label network.
- 15 7. A method as in Claim 6 wherein the providers are authorized merchants that are part of the communications network, each merchant having access to the communications network to process the leveled ticket using an input/out port to a card processor of the communications network; and
- 20 the step of processing the leveled ticket using the communications network to determine whether the access level of the leveled ticket matches the access level of the service further includes
- 25 excluding any reporting to the ticket user of monetary value associated with the leveled ticket, while including reporting incremental credit information.
- 30 8. A method as in Claim 2 wherein using the leveled ticket at the selected provider to enable the ticket user to obtain access to the service further includes the steps of:
- redeeming the leveled ticket at a variable rate; and

45

- 39 -

in response to redemption of the leveled ticket, allowing the ticket user access to the service.

- 5 9. A method as in Claim 8 wherein the variable rate is within the determined price range for the service.
- 10 10. A method as in Claim 8 wherein redeeming the leveled ticket at a variable rate further includes the steps of:
 debiting a price set by the selected provider for the service,
 wherein the price debited for the service by a portion of the providers
 is different from price debited by others of the providers for the same
 service, such that the leveled ticket is redeemed at a variable rate
 among the providers for the same service; and
 effecting payment at the price debited by the selected provider
15 for the service.
11. A method as in Claim 10 wherein any differences in prices debited by
 the providers for the same service are absorbed.
- 20 12. A method as in Claim 8 wherein redeeming the leveled ticket at a
 variable rate further includes accepting the leveled ticket for one or
 more uses of the service by the selected provider.
- 25 13. A method as in Claim 2 wherein the leveled ticket is redeemable for
 the service by the selected provider, as opposed to a cash value.
- 30 14. A method as in Claim 1 wherein providers provide similar services,
 the similar services being any one of the following: concerts, sports
 events, theatrical shows, Broadway shows, family events, golf
 services, spa services, or movie theatre services.

15. A method as in Claim 1 wherein the leveled ticket is implemented using any one or combination of a plastic card, an electronic ticket, an access code, or a pin number.
- 5 16. A method as in Claim 2 wherein the selecting by a ticket user includes obtaining the leveled ticket by making an online reservation, wherein the online reservation enables the ticket user to reserve seats at a selected provider.
- 10 17. A method as in Claim 1 wherein the distribution of the leveled ticket further includes enabling a ticket reseller to sell any of his ticket inventory as a leveled ticket.
- 15 18. A method as in Claim 17 wherein the distribution of the tickets further includes aggregating tickets from a network of distributors to create the leveled ticket.
- 20 19. A method as in Claim 18 wherein the network of distributors include any ticket distributors in a secondary ticket distribution market, where the secondary ticket distributes include any ticket brokers, agents online, or fans selling their tickets.
- 25 20. A method as in Claim 17 wherein the ticket reseller is a ticket auction site where service providers, artists, promoters, fans or venues are provided with the option of auctioning their respective tickets, and the auction site enables auctioning their respective tickets as leveled tickets.
- 30 21. A system for providing access to experiential services comprising:
a network of ticket providers; and
an aggregation engine in communication with the network of ticket providers, the aggregation engine facilitating distribution of a

5 leveled ticket that permits access to a service offered by one or more providers, the leveled ticket being redeemable at a variable rate that is within a price range for the service, the price range defining an access level for the leveled ticket, the access level indicating which certain ones of the providers accept the leveled ticket as a provision of access to the service offered by the certain providers.

10 22. A system as in Claim 21 wherein the providers in the network of ticket providers use an auction portal to auction tickets, the aggregation engine being in communication with the auction portal to facilitate distribution of the auctioned tickets to ticket purchasers as leveled tickets.

15 23. A system as in Claim 22 wherein the providers in the network of ticket providers includes any service providers, artists, promoters, fans or venues who use the auction site to enable distribution and sale of one or more of their respective tickets.

20 24. A system as in Claim 21 wherein a redeem-for-services engine is in communication with one or more of the providers, the redeem-for-services engine processing the leveled ticket to determine whether the ticket is valid by determining whether the access level of the leveled ticket matches an access level assigned to the service.

25 25. A system as in Claim 24 wherein the variable rate is within the price range for the service and the redeem-for-services engine processes the leveled ticket at a variable rate by:

30 debiting a price set by the provider for the service, wherein the price debited for the service by a portion of the providers is different from price debited by others of the providers for the same service, such that the leveled ticket is redeemed at a variable rate among the providers for the same service;

effecting payment at the price debited by the selected provider for the service; and

adsorbing any differences in prices debited by the providers for the same.

5

26. A remittance for services method comprising:

enabling a seller-distributor node on a global computer network to affect transactions that exchange tokens for payment, the tokens representing remittance for services provided by a plurality of service providers; and

10

for each token obtained through the seller-distributor node, affecting variable rate redemption of the token by a user at any one of the plurality of service providers upon user request, the user selecting which one of the plurality of service providers to request remittance for services and each service provider of the plurality setting respective rates of his services, such that different rates exist for a same or equivalent service across at least some of the service providers, the token enabling remittance for service by the user selected service provider at the selected service provider rate.

15

20

27. A method as claimed in claim 26 wherein the seller-distributor node is provided by one of a venue owner, a ticket agent, a distributor of a service provider of the plurality of service providers, and one or more of the service providers.

25

28. A method as claimed in claim 26 wherein the services provided by the plurality of service providers is any of movie showings, a spectator sport session, a participatory sport session, a concert, an entertainment session and a leisure session.

30

29. A method as claimed in claim 28 wherein the service of the selected service provider has a certain seating limit per date and time.

30. A method as claimed in claim 26 wherein the token may be any one or combination of an electronic ticket, a bar code, an email message, an electronic message, a code number and machine readable data.
- 5
31. A method as claimed in claim 26 wherein the user redeems the token by any of:
- 10
- downloading to the selected service provider, transmitting by facsimile, communicating by electronic mail and electronically rendering the token to the selected service provider.
32. A remittance for services system comprising:
- 15
- a node on a global computer network affecting transactions that exchange tokens for payment, the tokens representing remittance for services provided by a plurality of service providers;
- 20
- a token manager responsive to the tokens obtained through the node, the token manager affecting variable rate redemption of each token by a respective user at any one of the plurality of service providers upon user request, the user selecting one of the plurality of service providers to request remittance for services and each service provider of the plurality setting respective rates of his services, such that different rates exist for a same or equivalent service across at least some service providers, the token enabling remittance for service by the user selected service provider at the selected service provider rate.
- 25
33. The system as claimed in claim 32 wherein the node is provided by one of a venue owner, a ticket agent, a distributor of a service provider of the plurality of service providers, and one or more of the service providers.
- 30

34. The system as claimed in claim 32 wherein services provided by the plurality of service providers is any of movie showings, a participatory sport session, a spectator sport event, a concert, an entertainment session and a leisure session.
- 5
35. The system as claimed in claim 34 wherein service of the selected service provider has a certain seating limit per date and time.
- 10
36. The system as claimed in claim 32 wherein the token may be any one or combination of an electronic ticket, a bar code, an electronic message, an email message, a code number and a set of machine readable code.
- 15
37. The system as claimed in claim 32 wherein the user redeems the token by any of:
- downloading to the selected service provider, transmitting by facsimile, communicating by electronic mail and electronically rendering the token to the selected service provider.
- 20
38. Computer apparatus for providing remittance for services comprising:
- computer node means for affecting transactions that exchange tokens for payment, the tokens representing remittance for services provided by a plurality of service providers;
- redemption means for affecting variable rate redemption of
- 25
- each token via a respective user at any one of the plurality of service providers upon user request, the user selecting which one of the plurality of service providers to request remittance for services and each service provider of the plurality setting respective rates of his services such that different rates exist for a same or equivalent service
- 30
- across at least some service providers, the token enabling remittance for service by the user selected service provider at the selected service provider rate.

39. Computer apparatus as claimed in Claim 38 wherein the computer node means is provided by one of a venue owner, a ticket agent, a distributor of a service provider of the plurality of service providers, and one or more of the service providers.
40. Computer apparatus as claimed in claim 38 wherein services provided by the plurality of service providers is any of movie showings, a participatory sport session, a spectator sport event, a concert, an entertainment session and a leisure session.
41. Computer apparatus as claimed in claim 38 wherein service of the selected service provider has a certain seating limit per date and time.
42. Computer apparatus as claimed in claim 38 wherein the token may be any one or combination of an electronic ticket, a bar code, an email message, an electronic message, a code number and a set of machine readable code.
43. Computer apparatus as claimed in claim 38 wherein the user redeems the token by any of:
downloading to the selected service provider, transmitting by facsimile, communicating by electronic mail and electronically rendering the token to the selected service provider.
44. A computer program product comprising:
a computer useable medium having a computer readable program;
the computer readable program when executed by a digital processor causes:
a seller-distributor node on a global computer network to affect transactions that exchange tokens for payment, the tokens

representing remittance for services provided by a plurality of service providers; and

5 for each token obtained through the seller-distributor node, a variable rate redemption of the token by a user at any one of the plurality of service providers upon user request, the user selecting which one of the plurality of service providers to request remittance for services and each service provider of the plurality setting
10 respective rates of his services, such that different rates exist for a same or equivalent service across at least some of the service providers, the token enabling remittance for service by the user selected service provider at the selected service provider rate.

45. A computer program product as claimed in Claim 44 wherein:
the token may be any one or combination of an electronic
15 ticket, a bar code, an email message, an electronic message, a code number and machine readable data; and
the user redeems the token by any of:
downloading to the selected service provider, transmitting by
facsimile, communicating by electronic mail and electronically
20 rendering the token to the selected service provider.

52

Services System 10

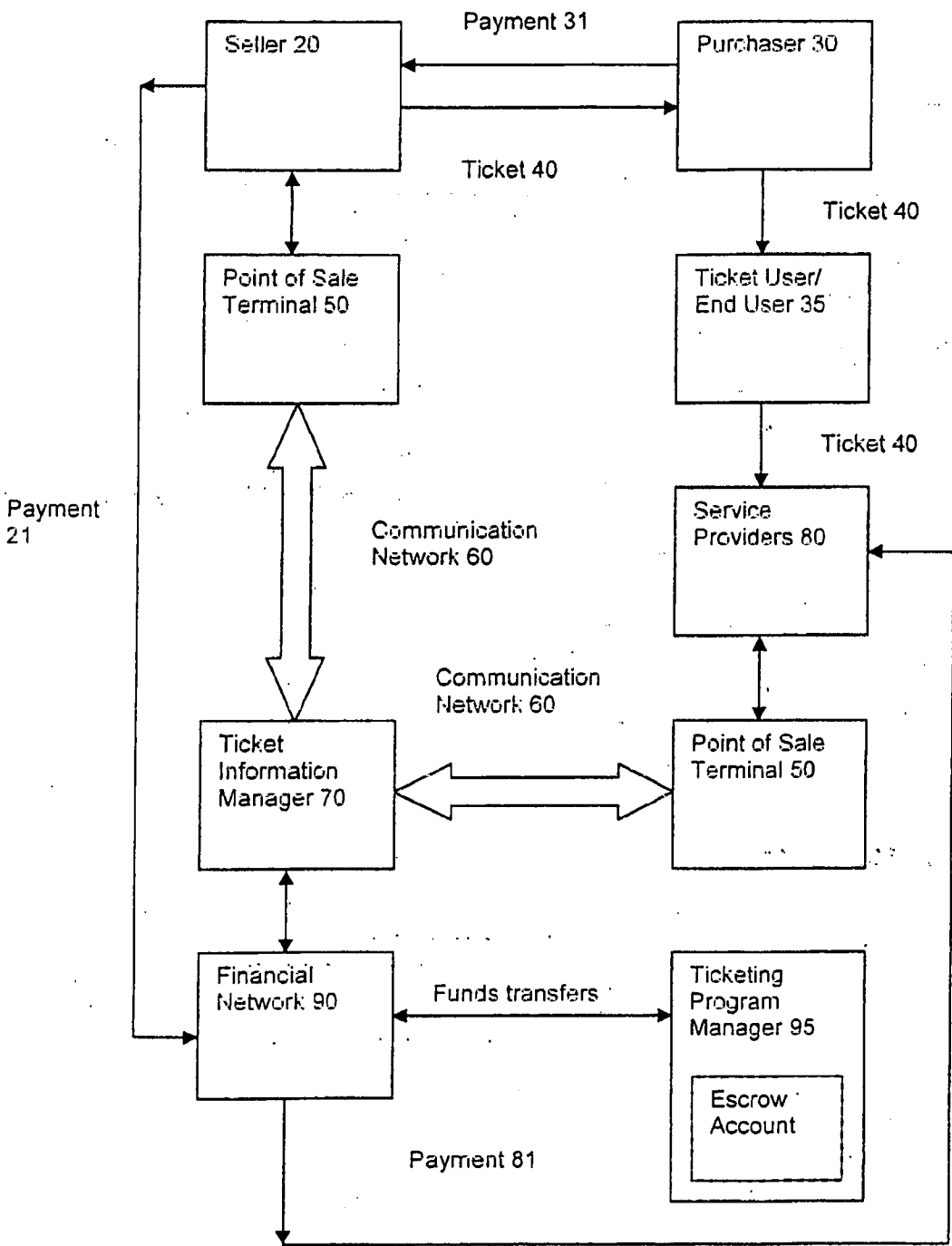


FIG. 1

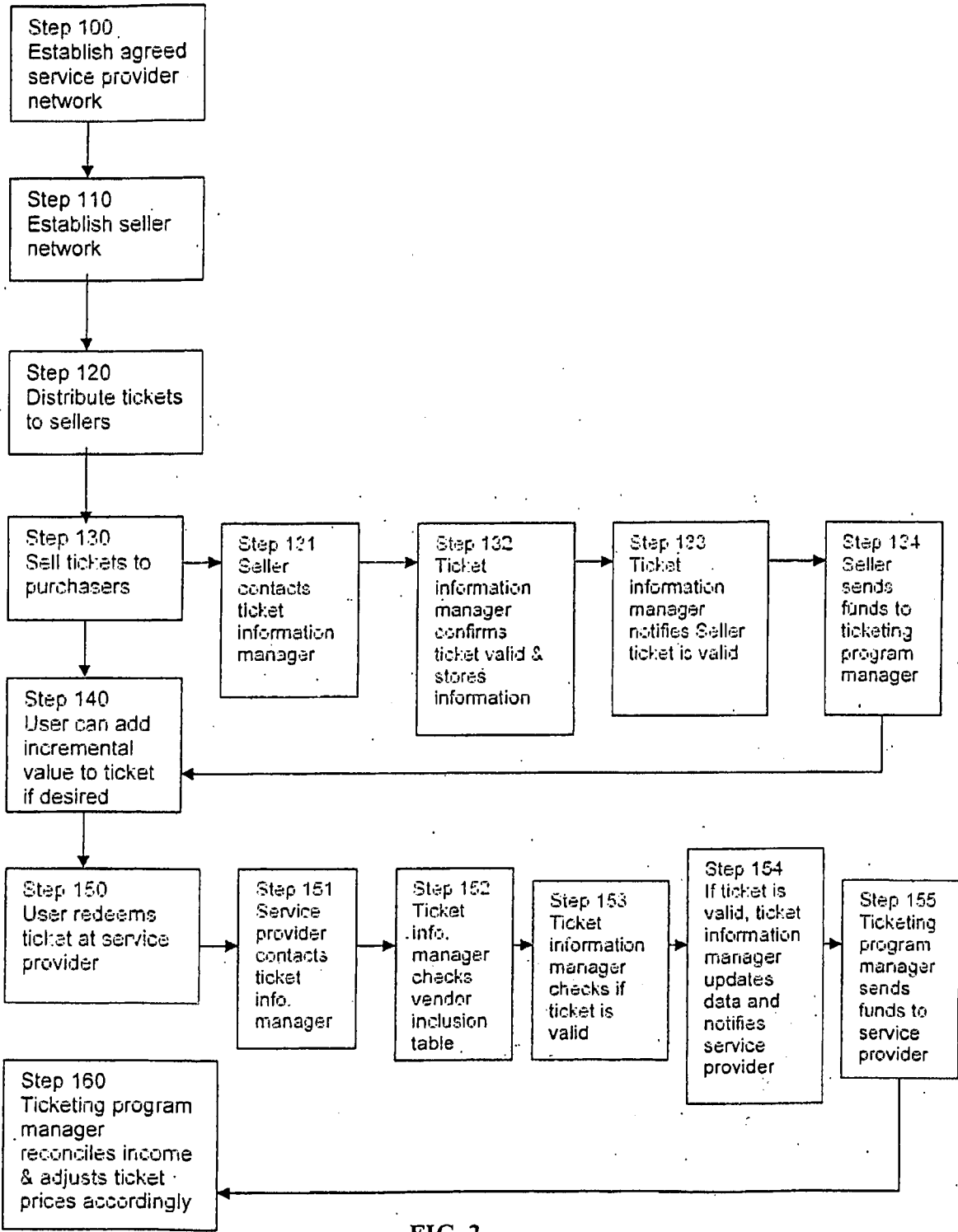


FIG. 2

3/9

10, 300

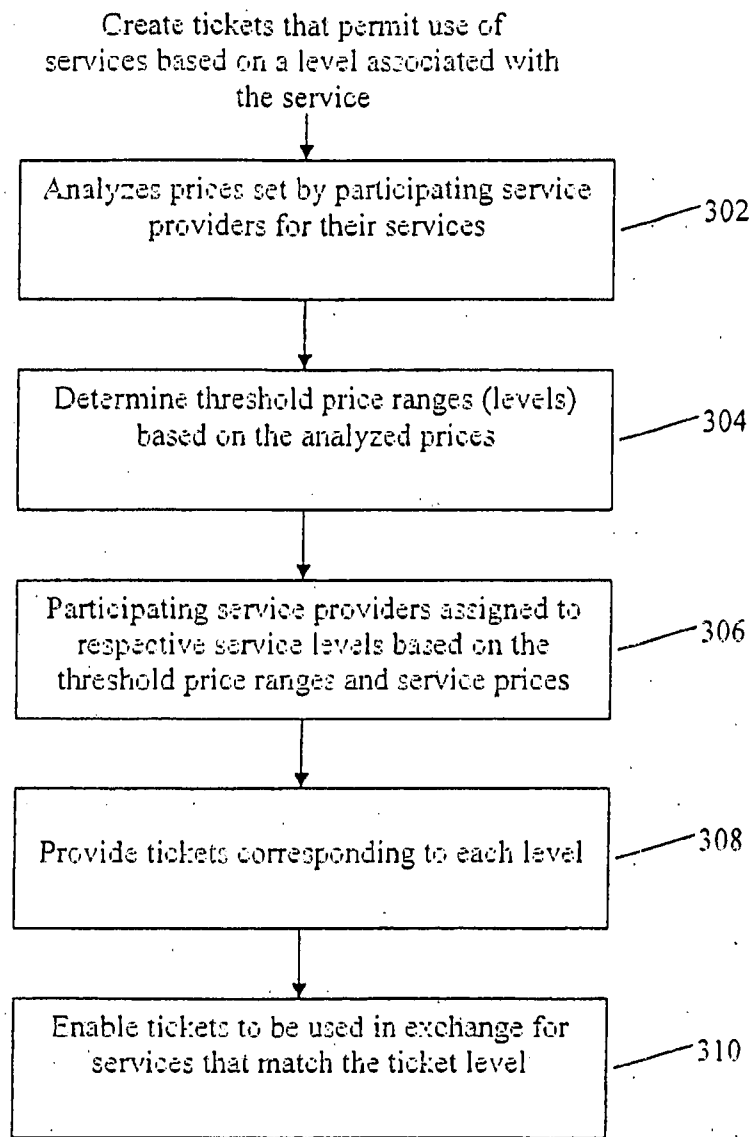


FIG. 3

4/9

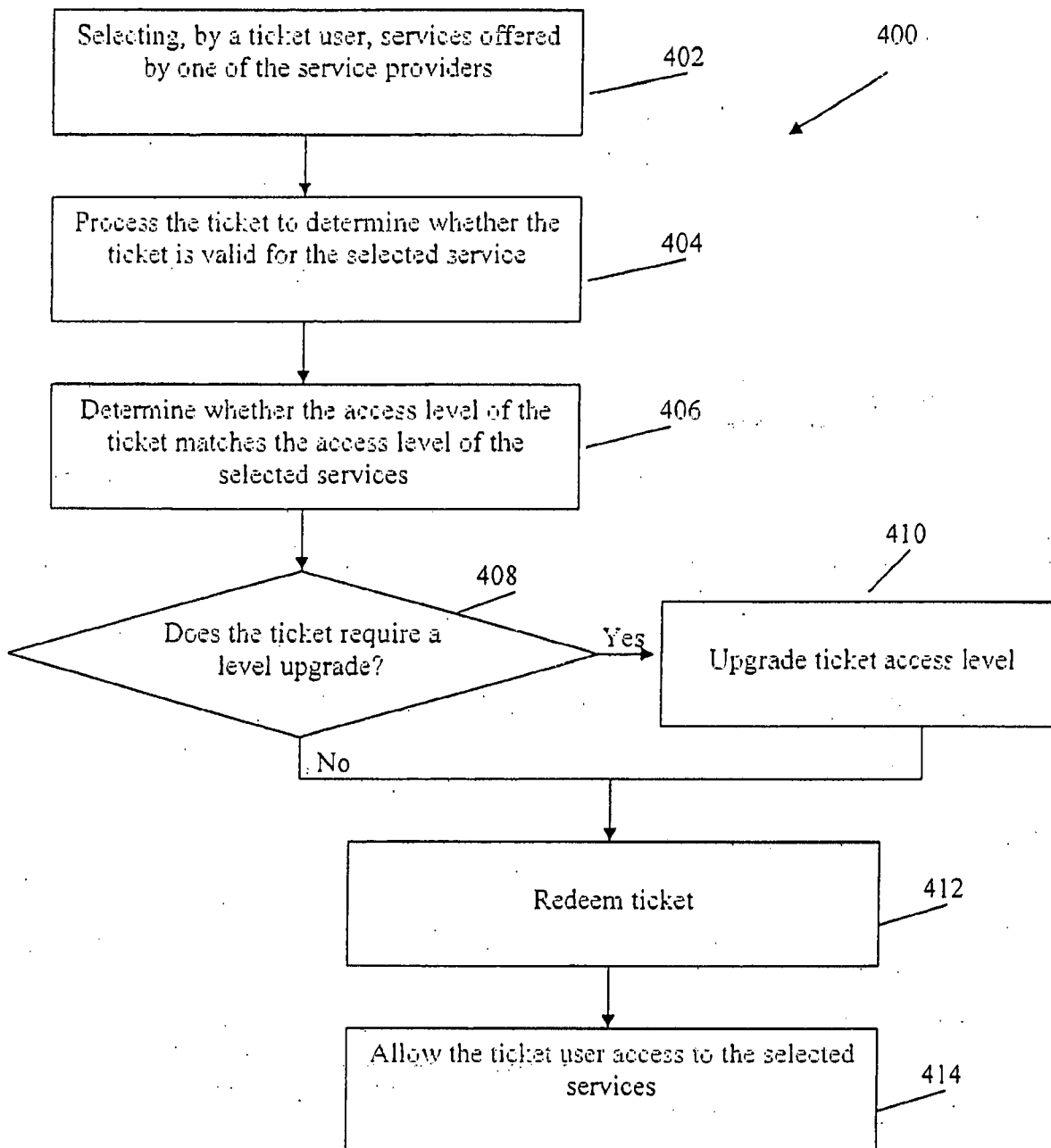


FIG. 4

Services System 10

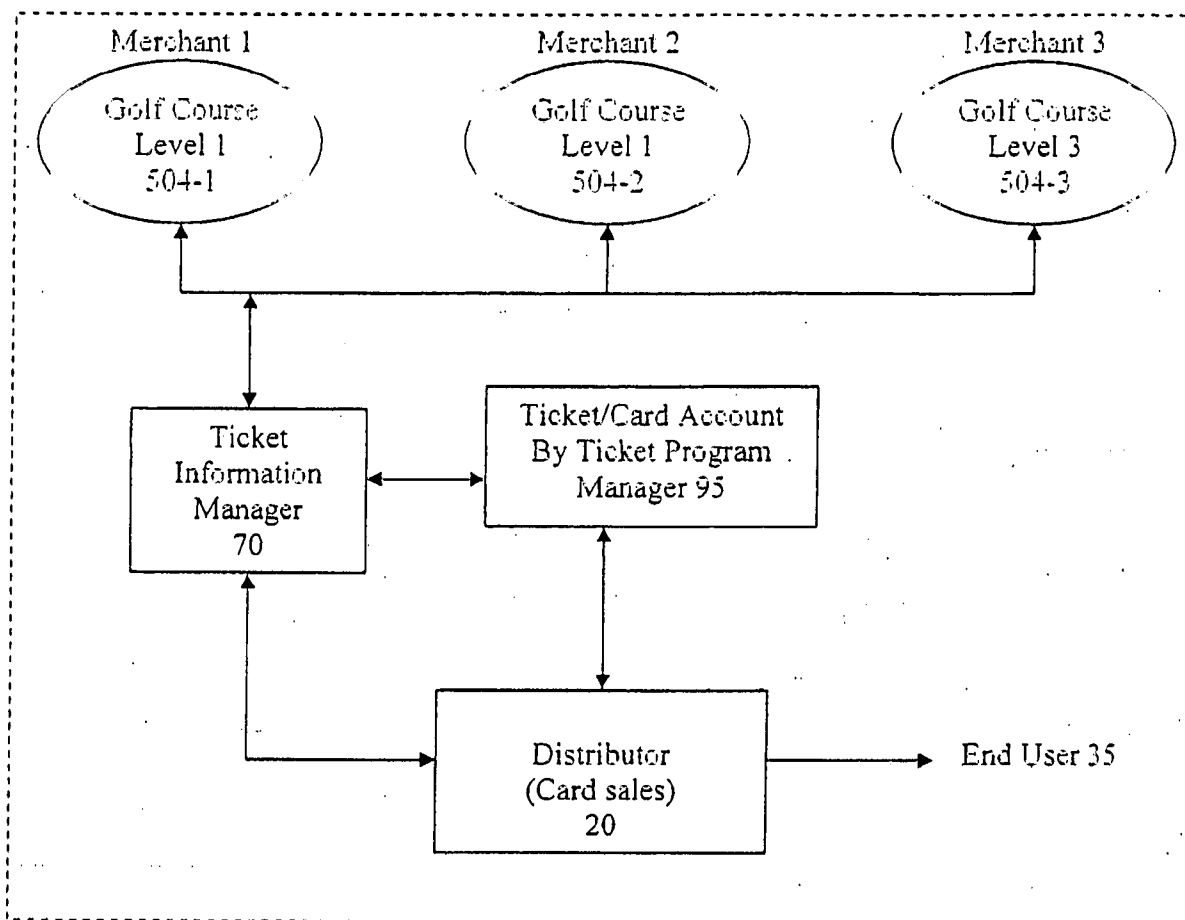


FIG. 5A

540

6/9

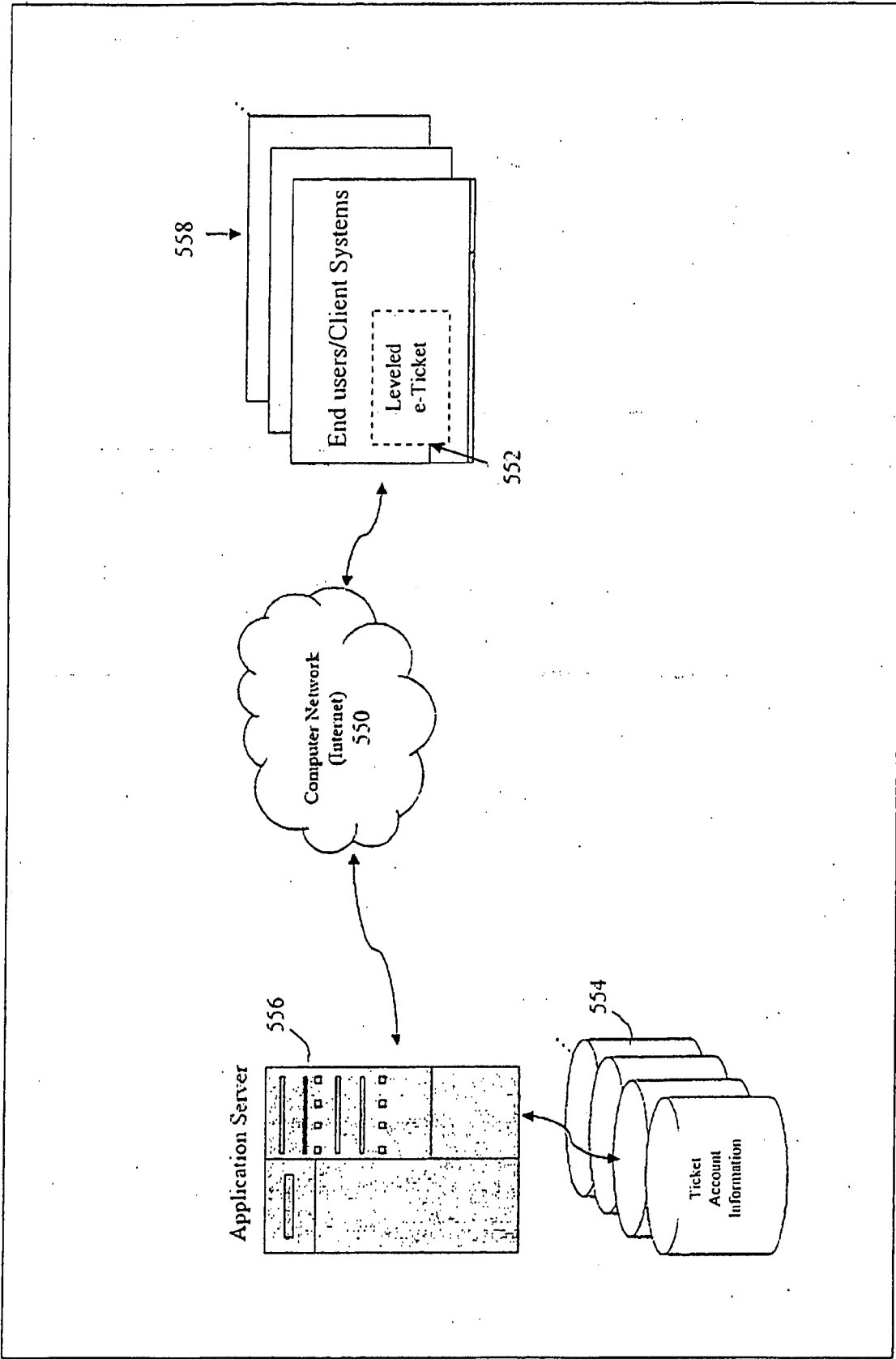


FIG. 5B

59

Aggregate Ticket Distribution Channel
565

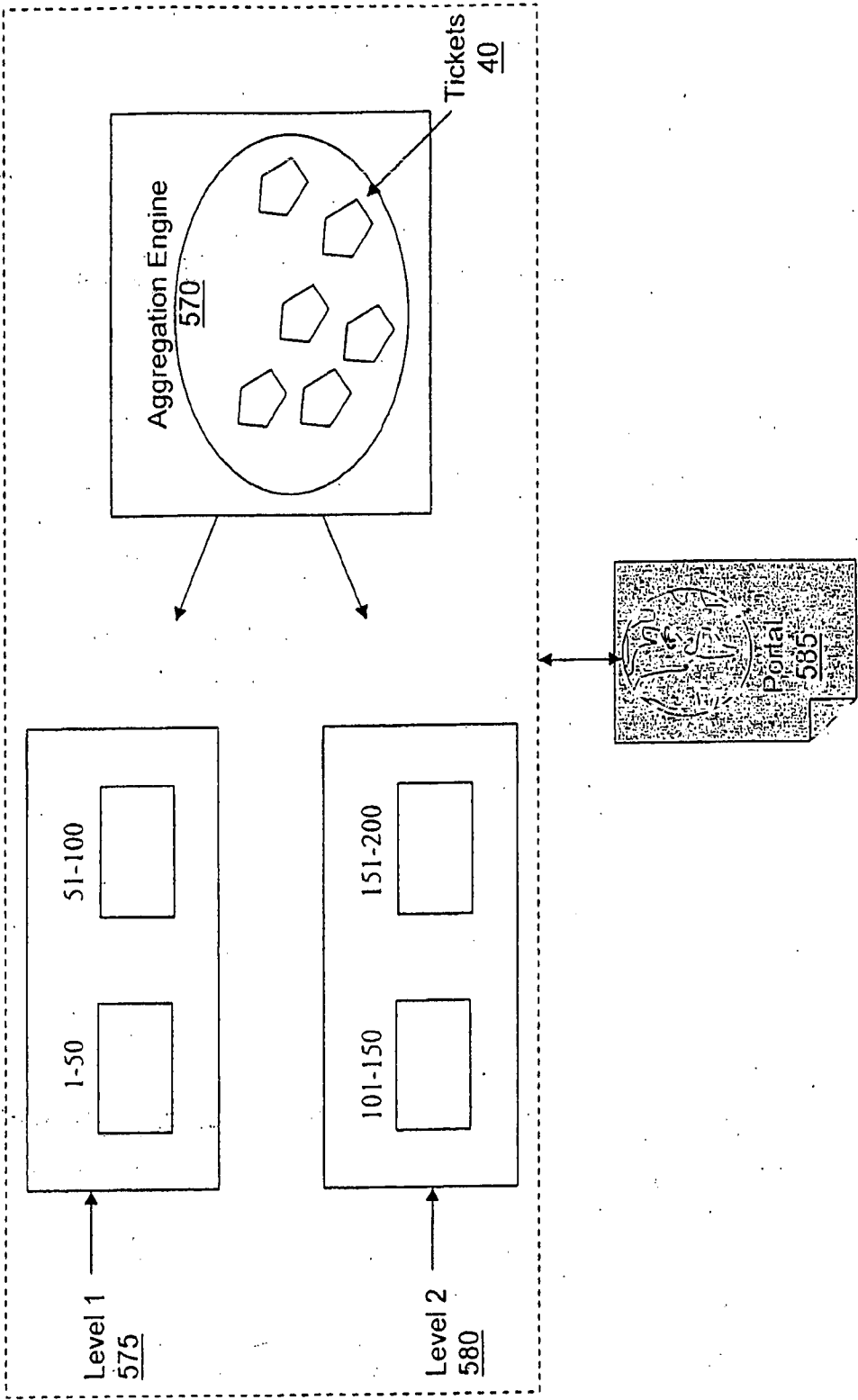


FIG. 5C

8/9

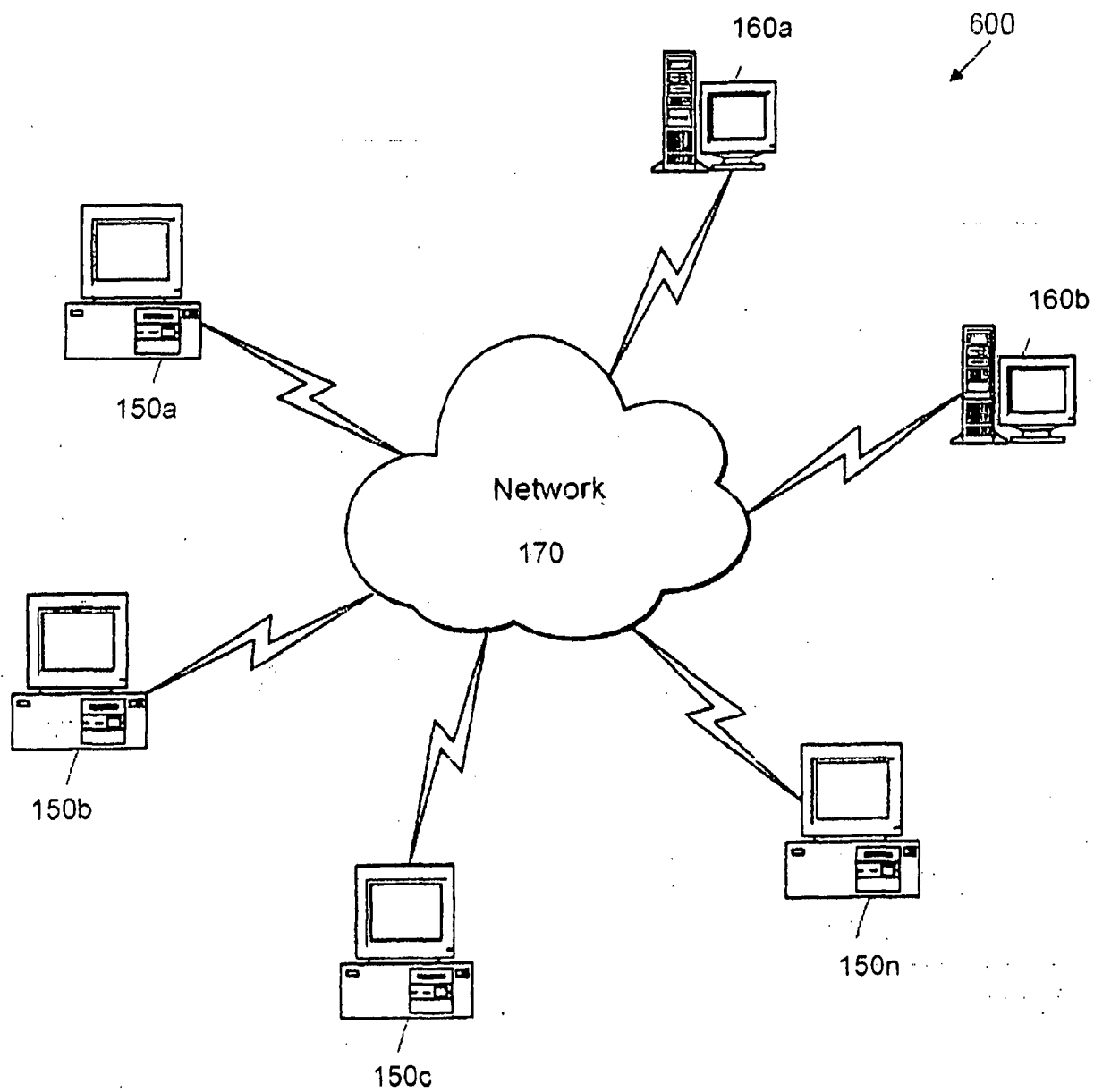


FIG. 6

61

9/9

150, 160

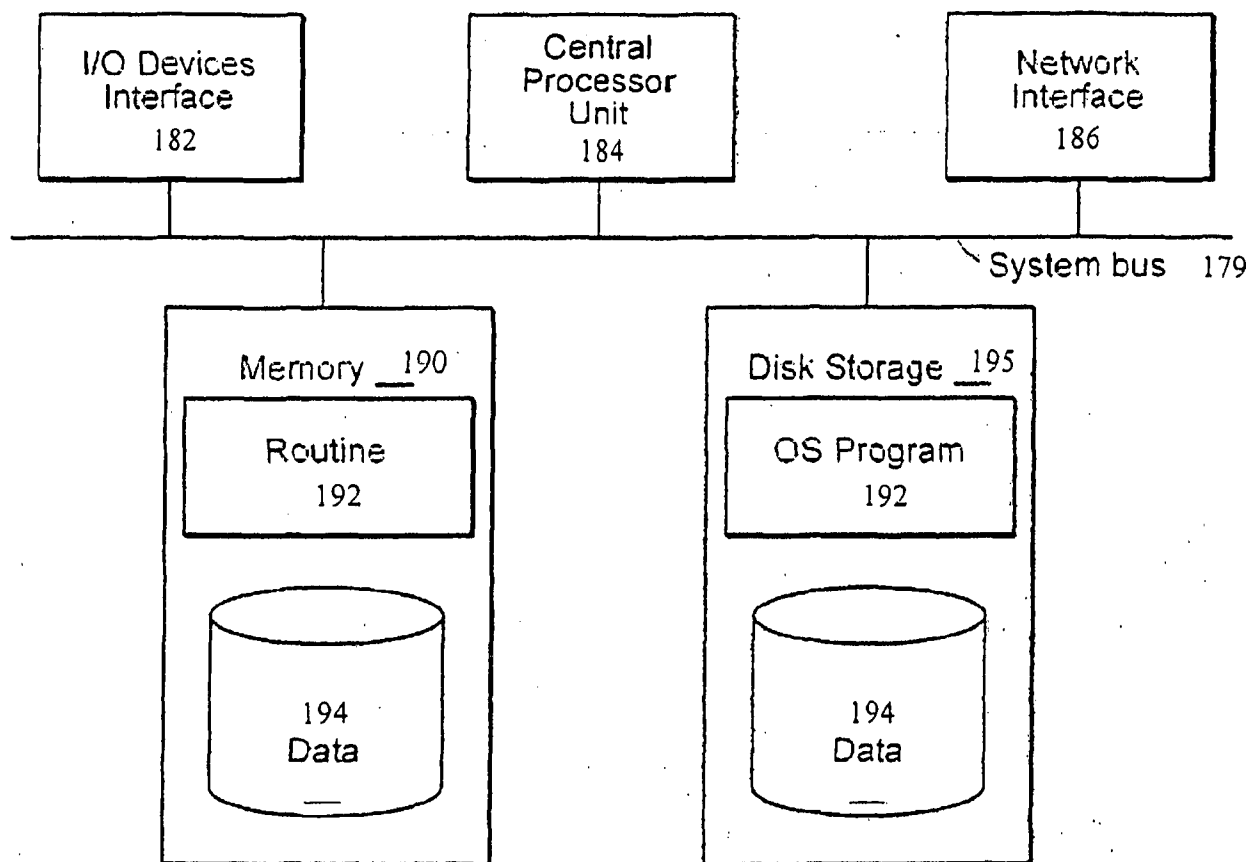


FIG. 7

MÉTODO Y SISTEMA DE ENVÍO DE SERVICIOS

Solicitudes relacionadas

5 Esta solicitud reclama la prioridad de la solicitud estadounidense número 11/778,423, presentada en julio 16, 2007, la cual es una continuación en parte de estadounidense número 11/641,304, presentada en diciembre 19, 2006, la cual es una continuación de la solicitud estadounidense número 11/204,803, presentada en agosto 15, 2005 (ahora patente estadounidense número 7,156,294), la cual es
10 una continuación de la solicitud estadounidense 10/827,737 presentada en abril 20, 2004 (ahora patente estadounidense número 7,066,383). Esta solicitud también reclama la prioridad de la solicitud estadounidense número 11/870,940, presentada en octubre 11, 2007, la cual es una continuación en parte de la solicitud estadounidense número 11/824,535, presentada en Junio 29, 2007 y
15 11/778,423, presentada en julio 16, 2007, la cuales son continuación en parte de la solicitud estadounidense número 11/641,304, presentada en diciembre 19, 2006, la cual es una continuación de la solicitud estadounidense número 11/204,803, presentada en agosto 15, 2005 (ahora patente estadounidense número 7,156,294), la cual es una continuación de la solicitud estadounidense
20 número 10/827,737, presentada en abril 20, 2004 (ahora patente estadounidense número 7,066,383). Las enseñanzas completas de las anteriores solicitudes se incorporan aquí como referencia.

Antecedentes

25

En los mercados actuales, existe una variedad de maneras de hacer pagos por bienes y servicios. El pago puede ser llevado a cabo usando moneda en efectivo,

transferencia de fondos entre cuentas, tarjetas débito, tarjetas crédito, trueque, millas de volador frecuente, tarjetas prepagadas, para nombrar solo algunos pocos métodos. En el mercado dinámico, los clientes pueden obtener bienes o servicios ampliamente diferentes en sus pagos.

5

Existen muchos modelos de negocio de prepago diferentes en el mercado. Las tarjetas prepago convencionales incluyen una amplia variedad de productos financieros, incluyendo tarjetas de regalo, tarjetas para teléfonos, tarjetas de viaje, tarjetas de cuentas de gasto flexible, tarjetas de beneficio del gobierno, tarjetas del sistema del metro, tarjetas de incentivos para empleados, y tarjetas de nómina. Estas tarjetas prepagadas generalmente están en la forma de una tarjeta plástica con una cinta magnética, un código de barras o un circuito embebido que les permite a los poseedores de la tarjeta acceder a los fondos para la compra de bienes o servicios, bastante similar a una tarjeta de crédito o débito. Aunque las tarjetas prepago tienen la apariencia de tarjetas de crédito y débito y suministran una forma de efectivo, usualmente ninguna involucra crédito ni están ligadas a una cuenta de ahorros del poseedor de la tarjeta. Tales tarjetas están típicamente ligadas a una marca de producto específica o a un proveedor de servicios de mercadeo y tienen una cantidad de dinero establecida o línea de crédito establecida la cual el usuario final puede gastar en uno o múltiples usos. Esta forma, por lo tanto, le presenta al usuario final algunos problemas por los diferenciales de precio entre los mercados participantes (proveedor de servicios) y los incrementos en precios para los mismos productos o servicios. Debido a que la tarjeta está diseñada para estar ligada a uso múltiple por un límite de dinero predefinido, el usuario final más frecuentemente tiene que pagar de su bolsillo por las compras, o está sujeto a lo que comúnmente se llama una transacción dividida

25

forzando al usuario final a aplicar múltiples medios de pago para completar una única transacción.

Además, no todas las transacciones del consumidor son ejercicios clásicos de suministro y demanda en donde el cliente tiene el mayor control y escogencia entre diferentes alternativas con costos incrementalmente diferentes y/o precios diferentes y arreglos de pago diferentes. Un ejemplo es una señal de regalo prepagada del vendedor, la cual puede tomar diversas formas que varían desde un ticket numerado autorizado que lleva el nombre del vendedor o una cantidad de dinero en tarjetas plásticas que llevan la identificación o logotipo del vendedor y que tienen una cinta legible magnéticamente con un valor de dinero predeterminado, cada una redimible en sitios de venta del vendedor. Una señal de regalo prepagada es generalmente emitida por un distribuidor al por menor en particular y puede ser redimida en esas instalaciones del distribuidor. En esta situación, la persona que compra la señal de regalo puede ejercitar un grado de escogencia, pero la persona que lo redime (típicamente el receptor del regalo) no tiene escogencia excepto de usar el distribuidor que lo emitió como proveedor. En tanto el emisor y el proveedor sean la misma entidad, el emisor/proveedor tiene el control completo al grado en el cual el precio de venta de la tarjeta de regalo corresponde al precio ofrecido por los bienes o servicios que son suministrados. Es concebible que el emisor/proveedor pueda incluir un descuento o premio para promover el patrocinio y/o la compra de señales de regalo, pero dentro del control del emisor/proveedor, los bienes o servicios son suministrados como intercambio por una cantidad que esta relacionada con los programas de precios del emisor/proveedor.

Se sabe que los proveedores de entretenimiento personal y servicios de deportes, puedan emitir un ticket de regalo que represente un valor en efectivo incremental o una cantidad incrementada de estos servicios. Esto es posible debido a que los precios y términos sobre la venta del ticket de regalo están controlados por la misma parte que controla los términos de naturaleza, calidad y suministro de los servicios. Como resultado el emisor/proveedor puede emitir un ticket de regalo por un valor en efectivo dado o por un incremento de servicios dado. Así un ticket de regalo o cupón puede otorgarse como un pase a un espectáculo de matinée o un juego de bolos el sábado en la tarde, preferiblemente con el ticket valuado en una cantidad relacionada con el precio del servicio asociado. Si el ticket de regalo no está definido igual al servicio dado y/o si el emisor ofrece diferentes servicios a diferentes precios, entonces el ticket de regalo estará valuado como un valor de efectivo y el usuario está autorizado para deducir del valor en el ticket cuanto paga por los servicios, hasta que el valor asociado con el ticket quede agotado.

Sería ventajoso si un arreglo conveniente pudiera organizarse en donde diferentes proveedores de servicios potencialmente competidores puedan valorar un cupón o ticket de regalo o señal similar de valor valuada no en un valor monetario sino en un servicio en particular. No es posible para el comprador de un ticket de regalo por un incremento de servicios dado de un establecimiento redimir el ticket de regalo en otro establecimiento por servicios comparables, porque los servicios no son iguales en cuanto al mismo valor para los consumidores, o se ofrecen por el mismo precio por los proveedores. Si tal sistema fuera visualizado, sería necesario involucrar intercambios del valor del caso y no las transacciones por un incremento de servicios dado sin importar en donde se obtenga.

Un sistema de tiquete de regalo puede ser visualizado en donde uno puede comprar un tiquete de regalo por un servicio incremental de entretenimiento (una sola película por ejemplo), pero si ese tiquete de regalo fuera redimible en cualquiera de una pluralidad de teatros de películas diferentes y competidores, se

5 requeriría alguna provisión para contabilizar el hecho de que algunos teatros son más cómodos tienen pantallas más grandes y mejores sistemas de sonido y consecuentemente tienen precios de tiquetes más altos que otros. Tal disposición no parecería práctica o como mínimo menos práctica que usar efectivo, y requeriría una red detrás del telón de transferencias de fondos en variables por

10 transacción, entre establecimientos en los cuales los tiquetes de regalo son vendidos a los clientes y establecimientos en los cuales el cliente redime los tiquetes por más o menos el costo de servicios de entretenimiento. Por otro lado, uno podría emitir sus tiquetes de regalo para una cantidad incrementada de dinero, dejando al consumidor la decisión en dónde gasta el tiquete de regalo, sea

15 completamente o en diferentes transacciones sucesivas en la cual cada una representa menos del costo total inicial del tiquete de regalo.

Los tiquetes de regalo se parecen a las tarjetas débito y pueden ser presentadas por el cliente para la deducción de un valor monetario incremental en intercambio

20 por bienes y servicios de ese costo. Es conocido tener la representación del valor portado en la tarjeta misma (por ejemplo, en el caso de una "tarjeta inteligente" que tiene aspectos de seguridad). Alternativamente, es conocido que la tarjeta lleva un número serie o dirección asociado con un registro almacenado en una base de datos en comunicación con puntos de venta. Estos arreglos también

25 requieren detrás del telón transferencias de fondos entre las entidades vendedoras de las tarjetas, quizás los clientes, y las entidades en las cuales la tarjeta es redimida por bienes o servicios.

Es conocido que hoy las tarjetas de crédito pueden ser emitidas selectivamente limitadas a ciertos vendedores, sea por los usuarios (para compras limitadas por sus hijos u otros a quienes las tarjetas se les ofrece) o por corporaciones (por ejemplo para comidas limitadas y gastos de entretenimiento limitados a empleados en ciertos establecimientos). Ver Cohen, patente estadounidense número 6, 422,462 "aparatos y métodos para tarjetas de crédito mejoradas y transacciones con tarjetas de crédito." Tales tarjetas todavía son redimibles, sin embargo, por el valor en efectivo de las compras hechas y los usuarios todavía son responsables de pagar por las transacciones en una base tal como se usa.

10

Una disposición que requiera tal red de transferencia de fondos ya existe. Los sistemas de tarjeta de crédito incluyendo Visa, Mastercard, Discover, American Express, etcétera, trabajan con proveedores de bienes/servicios en el tablero. Ellos están disponibles para la mayor parte de cualquier cliente y cualquier proveedor. Sin embargo los sistemas de tarjeta de crédito existentes trabajan porque existe un medio de intercambio, en particular dólares y centavos (o cualquier otra moneda), que es igual para todos los proveedores y para todos los bienes y servicios posibles. No hay manera práctica en la cual suministrar un servicio dado, tal como una ronda de golf o un tiquete para teatro que esté libre de asociación con un proveedor particular y pueda ser redimido por el cliente en cualquiera de una pluralidad de proveedores posibles, aún cuando sus precios puedan diferir sin tener que estar ligado a una red de transferencia de fondos de respaldo asociada con el punto de venta.

15

20

25 RESUMEN

La presente dimensión se relaciona en general con servicios de mercadeo y distribución, tal como servicios de participación en deportes o entretenimiento, en

donde un cliente se le entrega un ticket o señal similar tal como una ficha, ticket electrónico, etcétera, que puede ser redimido por un servicio o experiencia en particular. Preferiblemente, el servicio puede ser uno que pueda obtenerse en la opción del cliente entre cualquiera de una pluralidad de proveedores o lugares
5 incluyendo proveedores que normalmente cobran más o menos por el servicio de experiencia particular involucrado. Los tickets, por ejemplo pueden ser redimibles por un servicio o experiencia particular, tal como conciertos, eventos deportivos, espectáculos teatrales, espectáculos de cine, eventos familiares, cursos de golf, teatros de películas, spas, etc., cada uno a niveles respectivos diferentes.

10

Los sistemas y métodos están provistos para crear un programa de redimir por la experiencia (datos o códigos electrónicos, tarjetas con cintas magnéticas, tarjetas con código de barras, etc.,) por un propietario de una tarjeta ticket para participar o ganar acceso o admisión a tales servicios de experiencia. Ciertos servicios u
15 otros servicios de experiencia son suministrados por uno o más proveedores. La tasa de redención variable del ticket nivelado por el servicio (por ejemplo evento, experiencia, etc.,) provisto por los proveedores es autorizada. Un rango de precio umbral para el ticket nivelado puede ser determinado. Un nivel de acceso para el ticket nivelado puede ser determinado con base en un rango de precio umbral. El
20 nivel de acceso indica cuál de los servicios de experiencias de los diferentes proveedores puede dar acceso el ticket. Los lugares de los proveedores que ofrecen servicios de experiencias similares con relación unos a otros. Las experiencias, pueden ser, por ejemplo, servicios de golf, servicios de spa, servicios de teatros para películas, servicios de deportes en arena, conciertos u
25 otros servicios en salas de entretenimiento, y similares, cada uno de diferentes niveles. Por ejemplo, los servicios de teatro para películas pueden incluir

espectáculos de matinée, muestras durante las noches en la semana y muestras en el fin de semana.

- En cada ocasión de uso, un usuario de tiquete selecciona uno de los proveedores
- 5 en particular en los cuales usar el tiquete nivelado para obtener acceso a cierto servicio. El usuario puede también decidir seleccionar otros servicios del proveedor. Usando una red de comunicaciones el proveedor procesa el tiquete nivelado. Primero el tiquete nivelado es procesado para determinar si el tiquete nivelado es válido. Si el tiquete nivelado es válido, es redimible por el proveedor.
- 10 En respuesta a la redención del tiquete nivelado, el usuario del tiquete se le permite el acceso a ciertos servicios por el proveedor seleccionado.

- En el caso de usuario de tiquete que desea tener acceso a otros servicios en lugar de o adicionalmente a ciertos servicios por el proveedor, el tiquete nivelado es
- 15 procesado adicionalmente para determinar el nivel de acceso del tiquete está conmensurado o si de otra manera coincide con el nivel de acceso de los servicios deseados. Si el nivel de acceso de los otros servicios deseados, el usuario del tiquete se le permite actualizar el tiquete nivelado para incrementar el nivel de acceso. El tiquete nivelado puede ser actualizado al permitir que el usuario del
- 20 tiquete compre un valor incrementado adicional por encima de un valor base del tiquete en el tiquete nivelado. El tiquete nivelado es presentado por el usuario del tiquete al proveedor seleccionado en cambio por el acceso a los servicios seleccionados/deseados. La cantidad de redención dedicada por el proveedor seleccionado puede ser mayor que el valor base del tiquete.

25

Para determinar si el tiquete nivelado coincide con el nivel de acceso de los servicios seleccionados o deseados por el usuario, la red de comunicación puede

ser usada para determinar el nivel de acceso del ticket nivelado coincide con el nivel de acceso de los servicios seleccionados. La red de comunicaciones puede ser una red de tarjeta de crédito, red de tarjeta débito, o red de etiquetas privadas por ejemplo. Los proveedores pueden ser comerciantes autorizados que son parte

5 de la red de comunicaciones. Procesar el ticket para determinar si el ticket es válido puede excluir el reporte de cualquier valor monetario asociado con el ticket, peor puede incluir la información de crédito incremental reportada.

Cuando se usa el ticket nivelado para permitir que el usuario del ticket obtenga

10 acceso a los servicios seleccionados, el ticket nivelado puede ser redimido a una tasa variable. En respuesta a la redención de la tasa variable del ticket nivelado, el proveedor le permite al usuario del ticket tener acceso a los servicios seleccionados. La tasa variable puede estar dentro del rango de precios umbral determinado para tales tickets. Al redimir el ticket nivelado, el conjunto de

15 precio por el proveedor seleccionado para los servicios seleccionados es pagado al proveedor. El precio debitado por los servicios por algunos de los proveedores puede ser diferente del precio debitado por otros proveedores para los mismos servicios (por ejemplo eventos, experiencias, etc.). De esta manera, el ticket nivelado puede ser redimido a una tasa variable entre los proveedores para los

20 mismos servicios. El pago puede ser efectuado por el precio debitado para los servicios seleccionados. Cualesquier diferencia en los precios debitados por los proveedores para el mismo servicio pueden ser absorbidos por el sistema de la invención.

25 El ticket nivelado puede ser aceptado para un uso único de un cierto y/o servicio seleccionado o para múltiples usos de ciertos y/o servicios seleccionados. El ticket nivelado puede ser redimible para los servicios seleccionados desde en el

proveedor seleccionado, en oposición a un valor en efectivo el tiquete nivelado puede ser implementado usando una tarjeta plástica, la cual es similar a una tarjeta de crédito o a una tarjeta débito. El tiquete puede ser implementado usando un tiquete electrónico con un código de acceso o un número. El usuario del tiquete puede obtener el tiquete nivelado mediante hacer una reservación en línea. La reservación en línea puede autorizar al usuario del tiquete a reservar el acceso (por ejemplo, espacio de fecha/hora específica para una ronda de golf, asientos específicos en un cierto espectáculo/evento y similares) en un proveedor seleccionado.

10

El tiquete nivelado puede tener un identificador único. Luego de la compra del tiquete nivelado por un cliente, quien podría ser el usuario del tiquete, el tiquete nivelado puede ser activado por un vendedor. El tiquete nivelado puede ser activado mediante validar el identificador de producto único del tiquete.

15

Un sistema para suministrar acceso a servicios se describe. El tiquete nivelado, que puede ser electrónico, es procesado usando una red de comunicaciones. Un motor en comunicaciones con la red de comunicaciones procesa los tiquetes nivelados a una tasa variable para servicios iguales o equivalentes mediante los proveedores participantes. El rango de tasas de los proveedores de servicio esta dentro del rango de precios umbral. El rango de precios umbral define un nivel de acceso para el tiquete nivelado. El nivel de acceso cualifica diferentes proveedores participantes (eventos, lugares, etc.) para el tiquete de modo que el tiquete nivelado es utilizable como una provisión del acceso a servicios calificados ofrecidos por proveedores calificados.

25

Un revendedor de tickets puede facilitar la redistribución de tickets como tickets nivelados. Los tickets desde una red de diversos distribuidores pueden ser agregados para crear tickets nivelados. Un motor de agregación en comunicación con la red de diversos distribuidores facilita la creación y distribución de tickets nivelados. La red de distribuidores puede incluir distribuidores independientes de tickets quienes distribuyen tickets en el mercado secundario de distribución de tickets. Los distribuidores en la red pueden ser vendedores de tickets, agentes en línea, o usuarios que venden sus tickets. El revendedor de tickets puede suministrar, por ejemplo, un sitio de subasta de tickets en donde los tickets de distribuidores independientes de tickets, por ejemplo, proveedores de servicios, artistas, promotores, público o lugares, son subastados a compradores de tickets de acuerdo con los niveles de tickete.

De acuerdo con otro aspecto, se suministra un sistema y método inventivo dispuesto para el envío de servicios según se representa por una ficha o en otras palabras, el prepago mediante un cliente de una suma predeterminada por una señal tal como un tickete de regalo de uso por una vez. El tickete/ficha es redimible por una cantidad incrementada particular de servicios, en oposición a un valor en efectivo. El tickete/ficha es redimible en cualquiera de una pluralidad de diferentes proveedores que ofrecen servicios que pueden ser más o menos similares que califican como clase de servicios establecidos. El sistema y método son particularmente aplicables a servicios personales, servicios de entretenimiento y similares servicios cuantificables, por ejemplo, un pase para cine (en cualquier teatro participante), una ronda de golf (en cualquier pista de golf participante), un tratamiento spa (en cualquier spa participante), etc.

Los proveedores son entidades independientes que determinan la naturaleza de sus propios ofrecimientos y establecen sus propios precios. El emisor del ticket de regalo lista un número de proveedores de servicios para ser obtenidos mediante la redención de los tickets por servicios, cada uno tiene ofrecimientos que tienen caracteres, términos y disposiciones de precio que son aproximadamente iguales pero que pueden diferir en algo de lo umbral. Los proveedores de servicio en lista acuerdan participar en el programa y acuerdan aceptar tickets de regalo prepagados como método de pago.

De acuerdo con un aspecto de la invención, los proveedores de servicio en lista no se les requiere aceptar una cantidad estándar que sea menor a sus precios regulares por los servicios del tipo que se suministre. En su lugar los proveedores de servicio aceptan por pago un ticket de uso por una sola vez y procesan la transacción por la red de tarjeta de crédito existente o alguna otra transacción financiera (incluyendo sistemas de pago instantáneos tales como Pay Pal, que permiten asegurar el pago directamente de una cuenta bancaria existente) en la cual la cuenta que es debitada es la cuenta de la entidad que emite el ticket de uso por una vez.

Los tickets de regalo son vendidos mediante tiendas de ventas, mediante la Internet, por teléfono o en bloques grandes a compradores institucionales. Los comerciantes participantes cuyos servicios pueden ser redimidos mediante sistema de ticket de regalo también están autorizados a vender los tickets. Los tickets pueden ser elementos al por menor de compra que son activados en el punto en donde los tickets son vendidos a los clientes.

Los clientes pueden usar los tiquetes de regalo para redimir un incremento de servicios establecido para ellos mismos o pueden presentar los tiquetes como un regalo. El sistema es particularmente aplicable para uso en tiquetes dados o premios a empleados o incentivos, porque el énfasis es completamente en la redención por los servicios y no en la redención de un valor en efectivo dado.

Los tiquetes de regalo cada uno contienen un código de identificación único y están cargados con un valor predeterminado identificado como de uso de una vez en cualquier proveedor de servicio escogido por el cliente quienes acuerdan participar y quienes suministran los bienes o servicios pertinentes que son identificados cuando el tiquete es vendido.

Cuando un tiquete es vendido es activado por el vendedor, por ejemplo, mediante escanear un código de barras asociado un código de producto uniforme o mediante pasar la cinta magnética del tiquete mismo, y notificar a un administrador de información de tiquete de su venta. En ese momento el código de identificación único del tiquete es anotado en un archivo de memoria por el administrador de información de tiquetes. Una porción determinada del precio de venta (es decir menor que cualquier tasa de servicio al vendedor) puede ser transferida por el vendedor al administrador de programa de tiquetes en el momento de la activación del tiquete. Otra alternativa es que el precio de compra completo es acreditado a una cuenta mantenida por y para el administrador de programa de tiquetes quien compensa regularmente al vendedor por su participación, sea en una base de tasa plana o como alguna función del número de tiquetes vendido incluyendo quizás agregados por varios umbrales de nivel de venta.

Los tickets de regalo vendidos por la Internet o por teléfono pueden ser enviados en un estado activado y pueden emplear rasgos de seguridad que requieren que el comprador active el ticket (por Internet o teléfono) luego de ser recibido, por ejemplo, mediante repetir un código que fue dado al comprador en el momento de la venta o mediante repetir una palabra clave determinada por el comprador en el momento de la venta.

El ticket puede ser comprado por un usuario último o ventajosamente ser dado por un comprador a un usuario final como por ejemplo, como un regalo, un premio de incentivo a un empleado por ventas, un elemento de premio o similares. El poseedor del ticket de regalo presenta el ticket para su redención del servicio particular de una pluralidad de proveedores de servicios acordados. Las identidades de los proveedores de servicio acordados pueden ser almacenadas en una tabla de infusión que es empleada por un administrador de información de etiquetas. El proveedor de servicios verifica la validez del ticket mediante verificar con el administrador de información de tickets de que el código de identificación único del ticket es válido y que el ticket ha sido activado, en una transacción que es muy parecida a la autorización de una tarjeta de crédito, que puede usar la misma red de comunicaciones del punto de venta de la transacción por tarjeta de crédito.

De acuerdo con otro aspecto, aunque el ticket de regalo se emite como un elemento de uso por una sola vez, los compradores pueden escoger agregar valor incrementado para actualizar el ticket en el momento de la compra o antes de redimirlo. Este rasgo tiene dos aplicaciones principales. Con la capacidad de agregar un valor incremental, es posible aplicar la invención a servicios de una clase dada (tal como una ronda de golf, por ejemplo) que tiene más de alguna

diferencia umbral predeterminada en el valor que se les impide estar a la par. Así, la invención se puede aplicar a una disposición en la cual 18 huecos de una cancha de golf internacional tal como Pebble Beach de la cancha Master en Augusta, por ejemplo se puede mirar como servicios distintos por canchas de golf locales menos prestigiosas que representen la norma. El cliente puede comprar una actualización (o diversas actualizaciones incrementales si más de una se requiere para un proveedor particular) si se desea, al nivel de calidad más alto en la misma categoría de "un ronda de golf", que se puede redimir en cualquiera de los lugares que caen dentro de la clasificación más alta.

10

Alternativamente o además de suministrar actualizaciones para mover hacia arriba entre dos o más clases de un servicio dado que puede servir dos alternativas como pares, al propietario del tiquete se le puede permitir obtener una actualización que disponga un tiquete emitido por una persona para una clase dada de servicios que es redimible por más de una persona, dentro de la misma clase de servicios.

15

Las actualizaciones como las descritas se pueden comprar de una manera similar a la transacción inicial en la cual el tiquete puede originalmente ser ofrecido y vendido. Alternativamente, las ventas de actualizaciones se pueden hacer en diversos otros sitios, tales como el sitio de red de internet con el uso de una tarjeta de crédito o mediante teléfonos de tono mediante un sistema de respuesta de voz interactivo conectado al sistema de almacenamiento de datos del administrador de información de tiquetes.

20

25

Este es un aspecto del sistema y método en que el precio de compra del tiquete de regalo es fijo, pero el propietario del tiquete puede redimir el tiquete en

- cualquiera de una pluralidad de proveedores de un servicio dado, aún cuando los proveedores de servicio puedan normalmente tener diferentes precios. Los proveedores de servicio son acreditados en el proceso de redención con su precio de pago acordado desde el administrador de programa de tiquetes, de modo que
- 5 el proveedor se paga de una manera normal cuando un usuario del tiquete redime un tiquete para un servicio. De esta manera, los contadores de tiquetes son completamente bienvenidos a los establecimientos del proveedor como un cliente que puede remitir efectivo cuando obtiene el mismo servicio. En una modalidad del sistema, el tiquete es reconocido por un sistema de tarjeta de crédito existente tal
- 10 como American Express, Visa, Master Charge, Discover etc. (particularmente, Discover, que usualmente tiene la capacidad de distinguir entre vendedores en una lista de inclusión), y puede ser barrida en terminales de puntos de venta existentes, y así permitir el uso familiar mediante el proveedor de servicios y un pago instantáneo a la cuanta del proveedor de servicios. El proveedor de servicios
- 15 es acreditado por el precio de sus servicios de la manera usual de una red de tarjeta de crédito, pero distinto a la transacción de tarjeta de crédito usual, no se le cobra un cargo contra la cuenta del usuario, sino que es debitado contra una cuenta mantenida por el administrador del programa de tiquetes.
- 20 También se describe un sistema para implementar el mercadeo, venta, redención y manejo de cuenta de un tiquete de regalo tipo una sola vez para entretenimiento prepagado o servicios personales prepagados.

- Los anteriores aspectos y rasgos de la invención serán mejor entendidos desde y
- 25 serán descritos en mayor detalle por la siguiente descripción detallada de ciertas modalidades preferidas de la invención, provistas en relación con los dibujos adjuntos, que forman parte de esta descripción escrita.

BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS DIBUJOS

Lo anterior será evidente a partir de una descripción más particular de modalidades ejemplares de la invención como se ilustró en los dibujos adjuntos en los cuales los caracteres de referencia se refieren a las mismas partes por todas las vistas diferentes. Los dibujos no necesariamente están a escala, en su lugar se hace énfasis en ser colocados sobre modalidades ilustrativas de la presente invención.

10 La Figura 1 es un diagrama de bloques que ilustra un resumen ilustrativo de un sistema de servicios para redimir de acuerdo con una modalidad de la presente invención.

La figura 2 es un diagrama de flujo de las etapas ilustrativas de una modalidad ilustrativa y método de administrar un sistema de servicios de la presente invención.

La Figura 3 es un diagrama de flujo que ilustra una vista general de las etapas para crear tickets nivelados de acuerdo con una modalidad de la presente invención.

La Figura 4 es un diagrama de flujo que ilustra una vista general de las etapas para usar el ticket y la redención de ticket de acuerdo con una modalidad de la presente invención.

La Figura 5A es un diagrama de bloques de un sistema de servicios para redimir con comerciantes asociados con niveles de acuerdo con una modalidad de la presente invención.

- 5 La Figura 5B es un diagrama de bloques de un ambiente en línea ilustrativo para procesar un ticket electrónico de acuerdo con una modalidad de la invención.

- La Figura 5C es un diagrama de bloques de un método y sistema de nivelación de precios utilizando un ticket de agregación-canal de distribución de acuerdo con
10 una modalidad de la invención.

La Figura 6 es una vista esquemática que ilustra una red de computadores o ambiente de procesamiento digital similar en el cual se pueden implementar las modalidades de la presente invención.

15

La Figura 7 es un diagrama de bloques que ilustra la estructura interna de un nodo de computadora o dispositivo procesador de la red de la Figura 6.

DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA INVENCION

20

Sigue una descripción de modalidades ilustrativas de la invención.

Sistemas de redención de servicios

- A diferencia de las tarjetas de regalo tradicionales con un valor monetario
25 específico, la presente invención suministra en general un sistema para la redención de servicios que utiliza una tarjeta o ticket, que no está limitado a una sola cantidad de dinero o cadena de almacenes. El receptor de uno de estos

tiquetes de la invención tiene la flexibilidad de disfrutar un tipo particular de bienes o servicios personales, tal como conciertos, deportes, artes, teatro, espectáculos de teatro, eventos de familia, golf, ski, spa, o experiencia de películas, sin importar las variaciones de precios en la localización y momento de su escogencia. El

5 tiquete de la invención se puede procesar, por ejemplo, al simplemente pasarlo por un lector de tarjetas de crédito estándar/red, o al ingresar simplemente un número pin o código de acceso.

La Figura 1 es un diagrama de bloques de una vista general ilustrativa de un

10 sistema para redimir servicios 10 de acuerdo con una modalidad de la presente invención. En este ejemplo, el sistema para redimir servicios 10 incluye las siguientes partes: un vendedor 20, comprador 30, usuario final/usuario del tiquete 35 y proveedor de servicio 80. Un administrador de información de tiquetes 70, red financiera 90 y administrador de programas de tiquetes 95 que soportan el aparato

15 y el efecto de las transacciones entre las partes del sistema 10.

Para el usuario final 35, la presente invención le suministra acceso único a bienes o servicios (servicios de experiencias, eventos, etc.). El código de acceso único, por ejemplo, puede ser un número de identificación de 16 dígitos, que se puede

20 cargar en línea. Preferiblemente, se suministra un tiquete 40 (es decir un tiquete nivelado) que incluye el código de acceso único. El tiquete 40 es para un servicio especificado que es aceptable en múltiples proveedores de servicio participantes 80. Los proveedores de servicio 80 proporcionan servicios similares. El tiquete 40 es para uno o más usos en cualquiera de los múltiples proveedores de servicio

25 participantes 80 de escogencia del usuario. Debido a los proveedores de servicio participantes 80 que pueden tener diferentes precios para el servicio objeto, el tiquete de la invención 40 es redimible a una tasa variable. Mediante el

administrador de programa de tiquetes 95, la presente invención proporciona un esquema de nivelación de precios asociado con rangos de precio umbral y la redención de tasa variable, que se discute en más detalle adelante.

- 5 Cualquiera de los proveedores de servicio 80 puede incrementar el precio del servicio objeto entre el momento que el tiquete 40 fue emitido originalmente y el momento en el que se utiliza el tiquete 40, y la redención de la tasa variable será cubierta por el precio incrementado. Para los usuarios finales 35, el tiquete 40 les suministra un pago completo por el servicio objeto sin importar cual sea la
- 10 diferencia en costo de un proveedor de servicio con respecto al siguiente o el incremento en precio por un proveedor de servicio individual 80 durante el tiempo. Esto es, para el usuario final, la experiencia en utilizar el tiquete de la invención 40 no es diferente dependiendo del proveedor de servicio 80 seleccionado por el usuario final 35 (aún si el usuario final selecciona el proveedor de servicios con los
- 15 precios más altos para el servicio objeto o un proveedor de servicio que ha incrementado el precio de ese servicio). El usuario final 35 no requiere de pagar de su propio bolsillo por la diferencia del costo. La diferencia del costo es absorbida por el administrador de información de tiquete 70. Como resultado, el tiquete de la invención 40 representa para el usuario final 35 el servicio objeto
- 20 pagado completo y sirve como acceso por una vez al servicio.

- Como vía de contraste, las tarjetas de regalo tradicionales y las tarjetas de crédito suministran una forma de efectivo. Tales tarjetas tienen una cantidad establecida de dinero o línea de crédito de la que el usuario final puede gastar en uno o
- 25 múltiples usos. Con las tarjetas de débito o de regalo convencionales, el usuario enfrenta típicamente los problemas de pagar las diferencias en precio entre los comerciantes participantes (proveedores de servicios) y los incrementos en

precios para los mismos bienes o servicios. El usuario tiene una experiencia diferente al utilizar la tarjeta de débito o de regalo dependiendo del comerciante seleccionado. Debido a que las tarjetas débito o de regalo convencionales están diseñadas para múltiples usos, ligadas a un límite predefinido de dinero, el usuario
5 más frecuentemente paga de su bolsillo por las compras sobre el límite de dinero de la tarjeta.

Aunque las tarjetas de regalo o de crédito/débito tradicionales representan efectivamente un dinero por dinero efectivo equivalente, utilizables múltiples veces
10 para bienes/servicios de la escogencia del usuario final, la redención de tasa variable de la presente invención suministra un ticket 40 para un servicio preespecificado.

Haciendo referencia a las Figura 1 y 2, en la etapa 100, un administrador de
15 programa de tickets 95 que desea implementar el sistema de redención de servicios 10, preferiblemente para un tipo particular de servicio de entretenimiento o personal, lista una pluralidad de proveedores de servicio (comerciantes) 80 de uno o más servicios sustancialmente comparables. En por lo menos una modalidad, los proveedores 80 están bajo contrato para cumplir con el ticket de
20 la invención 40 de acuerdo con los procedimientos descritos aquí, particularmente aceptar el ticket 40 en intercambio por el suministro de los servicios regulares de proveedor 80 y para buscar la remuneración de tales servicios del sistema mantenido por el administrador de programas de tickets 95.

El administrador de programas de tickets 95 lista los proveedores de servicio 80
25 como miembros de una red de proveedores de servicios similares (por ejemplo una empresa de grupo común o industria de grupo común). La membresía del proveedor en la empresa de grupo común ayuda a la publicidad de los servicios

del proveedor. De forma similar, la membresía en la empresa puede beneficiar adicionalmente a los proveedores individuales, mediante publicidad adicional, acceso a nuevos clientes y asociación con un producto (tiquete 40) que se puede promocionar por tener un cierto caché deseable en sí mismo. Adicionalmente, 5 puede ser deseable que los proveedores de servicio acepten el tiquete 40 en todos los momentos que ellos abren, de modo que un rasgo “no falla” del tiquete 40 mejorará su aceptación en el mercado y adiciona a la forma deseable de recibir tal pase como un regalo. Sin embargo, no es estrictamente necesario para el proveedor 80 someterse a cualquier responsabilidad particular diferente a la 10 provista por los mismos servicios al usuario del tiquete 35 como proveedor 80 que suministra a los clientes regulares que pagan en efectivo.

Los proveedores de servicio 80 pueden suministrar por lo menos un mismo servicio establecido o artículos de bienes, por ejemplo, una ronda de golf, un día 15 de ski, un evento deportivo, un concierto, o un tratamiento en un spa de salud o similar. Una red amplia de proveedores de servicios similares que aceptan el tiquete 40 mejora la comerciabilidad del tiquete 40, ya que la habilidad para el usuario de seleccionar entre una variedad de proveedores convenientes es un rasgo deseable y uno que puede diferenciar el tiquete 40 de las tarjetas de regalo 20 ordinarias u otras señales redimibles solamente en los puntos de distribución en donde fueron compradas. Varios proveedores 80 pueden suministrar servicios algo diferentes y pueden determinar diferentes cargos, hasta un umbral de diferencia dentro del cual los proveedores se considera que suministran el “mismo” servicio según es autorizado y redimible al presentar el tiquete de uso por una sola 25 vez 40. Como se utiliza aquí, un “mismo” servicio contempla servicios similares, servicios equivalentes y similares.

Por lo tanto, aunque el servicio particular para el que un ticket 40 se debe utilizar es nominalmente el mismo servicio para esa serie de ticket (por ejemplo para tickets vendidos para redimir únicamente en el servicio nombrado o descrito), los proveedores de servicio 80 no requieren acordar suministrar servicios idénticos o

5 cargar un precio dictado por sus servicios. Dentro del umbral de precios comparables, las diferencias en servicios se pueden acomodar debido a tales factores como diferencias de componente de servicios específicos, localizaciones, prestigio y validez, u otras diferencias, lo mismo que preferencias arbitrarias del consumidor. Es un aspecto de la invención del sistema objeto y método que los

10 proveedores de servicio no sean requeridos para aceptar valores de pago idénticos por sus servicios, a pesar del hecho de que el ticket de regalo 40 se vende por un precio dado y es redimible para tales servicios en cualquiera de los proveedores de servicio 80, los proveedores de servicio 80 no requieren cada uno aceptar valores de pago idénticos por sus servicios.

15

Establecimiento del precio del ticket

El administrador del programa de tickets 95 establece el precio cargado por el vendedor 20 para la venta y activación del ticket 40, de modo que se acomode

20 en las variaciones de los precios del proveedor de servicios reales. Preferiblemente, los tickets de la invención son evaluados de acuerdo con el acceso nivelado (niveles de acceso a servicios proporcionados por el ticket. Un ticket estándar se puede precargar por lo menos con el nivel 1, mientras que los tickets para servicios que están en rangos de precios de nivel mediano y

25 superior, se pueden precargar con acceso a nivel dos o nivel tres.

Cada participante en una localización de cancha de golf, por ejemplo, puede estar asociado con un nivel específico. Un directorio en línea puede ser provisto para distribuir información a cerca de cada localización de golf y su nivel o niveles asociados. Estos niveles pueden ser aplicados a cada tiquete de golf como una indicación de la experiencia en golf, por ejemplo, para permitir el juego estilo torneo o estilo resort.

La Figura 3 es un diagrama de flujo que ilustra las etapas para crear tiquetes nivelados de acuerdo con una modalidad de la presente invención. Los precios establecidos por los proveedores de servicio participantes se analizan en la etapa 302. Con base en los precios analizados, un rango de precio respectivo para un “mismo servicio” se determina en la etapa 304 y rangos de precio diferentes para diferentes conjuntos de servicios se determinan de forma similar. Para cada rango de precio determinado, el método de la invención (por ejemplo rutina de procesador) 300 define un rango de precio umbral del servicio correspondiente en la etapa 304. Es dentro de este umbral en que el sistema 10 suministra la redención de tasa variable para el mismo servicio (el servicio correspondiente). Luego, el método/rutina de procesador 300 (etapa 304) asigna un acceso respectivo o nivel de tiquete a cada rango de precio umbral. Los diferentes niveles de acceso tienen diferentes rangos de precio umbral.

En la etapa 306, los servicios de los proveedores de servicio participantes se asignan al acceso o a los niveles del tiquete de acuerdo con los rangos de precio umbral respectivo en los que caben dentro de ese rango los precios de servicio. Por ejemplo, los servicios que están en rangos de precios medios se pueden asignar a una categoría de precio umbral nivel 2. Los servicios que están en los rangos de precios superiores se pueden asignar a una categoría de precio umbral

nivel 3. El proveedor de servicios está libre de establecer y/o cambiar sus precios de servicio sin importar los niveles del sistema o los rangos de precio umbrales. La redención de tasa variable en comparación con los rangos de precio umbral le permite esto.

5

En la etapa 308, los tickets se generan con base en el nivel de acceso. Un ticket para golf, por ejemplo, para una ronda de golf de 18 hoyos, en la etapa 308 los tickets se generan con base en el nivel de acceso. Un ticket para golf, por ejemplo, para una ronda de golf de 18 hoyos, juegos par 3 son precargados con acceso de nivel 1. Otros tickets de golf se precargan con acceso nivel dos para redimir cursos o juegos de golf par 5, etc. Los niveles aplicados a cada ticket se pueden utilizar (etapa 310) por el usuario del ticket como una indicación de la clasificación de la calidad de la experiencia proporcionada por el ticket. Al precargar los tickets con acceso nivelado, el sistema 10, 300 permite que los tickets se utilicen con servicios que se utilizan como intercambio por servicios en un nivel de experiencia/calidad que pasa con el nivel de acceso respectivo asociado con el ticket. Un directorio, por ejemplo, se puede suministrar para permitir que el poseedor del ticket encuentre información acerca de cada localización de servicios (o proveedor de servicios participantes) y los niveles asociados de los servicios en cada una de las localizaciones de servicio.

20

De forma similar, se puede proporcionar un directorio impreso con cada ticket, de modo que existen diferentes directorios para los diferentes niveles de tickets.

25

Preferiblemente, el rango de precio umbral correspondiente a un nivel de ticket 40 se establece y/o se ajusta periódicamente de modo que el uso de los tickets se integre para todos los usuarios y proveedores, y tengan suficiente precio de

venta adicional sobre el costo promedio de los servicios (lo que puede o no ser igual que el precio del proveedor promedio, dado que los usuarios pueden frecuentar ciertos proveedores más que otros), para proporcionar por lo menos un retorno modesto sobre la inversión al administrados se programas de tiquetes 95.

- 5 El precio de venta del tiquete 40 se determina de modo que cualquier sobrecosto que se acumule cuando el tiquete 40 se redime para los servicios del nivel del tiquete de los proveedores cuyos servicios son valuados menos que el precio de venta del tiquete 40 este se balancea contra la falta que surge cuando un tiquete 40 se redime para servicios de proveedores cuyos servicios tienen precios más
- 10 altos que el precio de venta del tiquete 40. Este cálculo tiene ventajosamente en cuenta (1) el grado en el que los usuarios pueden preferir patrocinar ciertos proveedores sobre otros (por ejemplo proveedores que son quizás menos prestigiosos, que visitan más, que tienen mayor tiempo en el negocio o que tienen localizaciones que son convenientes a un gran número de usuarios), y (2) el grado
- 15 al cual los tiquetes nunca son redimidos (con base en datos estadísticos o heurísticos). El cálculo también un retorno administrador de programas de tiquetes 95 en un número más o menos empatado.

- A cualquier tasa, se establecen las relaciones entre los niveles de tiquete 40 y el
- 20 proveedor de servicios 80 (100). El administrador de información de tiquetes 70 almacena la información del nivel del tiquete, la información del proveedor de servicios 80 (identificación de la identidad y de los servicios ofrecidos, y correspondencia de servicios a niveles de tiquete respectivos, y similares.

- 25 Establecer Relaciones con Puntos de Venta

Haciendo referencia de nuevo a las Figuras 1 y 2, después de que se han establecido las relaciones de proveedor de servicios (etapa 100) o mientras esto está ocurriendo, el manejador de programas de tiquetes 95 establece las relaciones con los puntos de venta existentes o los distribuidores de tiquetes (etapa 110) quienes venderán los tiquetes 40. Los vendedores pueden ser cualquier clase de distribuidor, tal como un vendedor, almacén, distribuidor al detal, distribuidor completo, etc. Los vendedores 20 pueden distribuir directamente los tiquetes o ellos pueden ser revendedores que venden y distribuyen los tiquetes en el mercado secundario.

10

En una modalidad, los vendedores 20 tienen terminales de punto de venta 50 conectados a una red existente 60, tal como una red de tarjetas de crédito/débito o una red de etiquetas privadas, que permite comunicación rápida y eficiente con el administrador de información de tiquetes 70. Esta comunicación es deseable para la transferencia de la información requerida para inicializar un tiquete 40 una vez que ha sido comprado. Si la red existente está conectada a una red financiera 90, tal como aquella mantenida por una compañía de tarjetas de crédito, esto puede facilitar la transferencia automática de fondos entre los vendedores 20 y el administrador de programas de tiquetes 95 y entre el administrador de programas de tiquetes 95 y los proveedores de servicios 80. Por ejemplo, la compañía de tarjetas de crédito o el banco que las emite puede requerir una cuenta de garantía bloqueada para el administrador de programas de tiquetes 95 en la que los fondos se transfieren desde los vendedores y desde la cual se retiran los fondos para pagar a los proveedores de servicios. Al utilizar una red de tarjetas de crédito existente como el arreglo financiero para el sistema, la transferencia de fondos se puede manejar con un mínimo involucramiento día a día del administrador de programas de tiquetes 95. Aunque el uso de una red de tarjetas de crédito

25

existente como la red de comunicaciones conlleva ciertas ventajas, también es posible para las comunicaciones hacerlas por una conexión internet (por ejemplo a una página de red segura auspiciada por el administrador de cuenta) o una conexión telefónica para operadores “vivos” o un sistema de respuesta de voz interactiva conectado al equipo de almacenamiento de datos del administrador de información 70 del tiquete 40.

En una modalidad ilustrativa, el administrador de información de tiquetes 70 tiene un enlace de comunicaciones u otro acceso a una red financiera 90 que es una red de proveedores de tarjetas de crédito. Cuando se pasa un tiquete 40 por un terminal de punto de venta 50 sea en un terminal de vendedor o en el terminal del proveedor de servicios, la red de tarjetas de crédito se comunicará (en 60) con o de otra manera tendrá acceso al procesador del administrador de información del tiquete 40 del equipo de transacción financiera 70. La verificación o validación del tiquete 40 y la aprobación de los proveedores de servicio se manejan directamente por el administrador de información de tiquetes 70. El administrador de información de tiquetes 70 simplemente regresa un mensaje de aceptación o de rechazo a la red de tarjetas de crédito (financiera) 90, quien luego hace que la transacción se procese en el terminal de punto de venta 50 o que cese.

20

En una modalidad alternativa, el emisor del tiquete puede ser una organización comercial diferente a un vendedor 20, con equipos de comunicaciones o similares para activar el tiquete 40 mediante comunicaciones con el administrador de programa de tiquetes 95.

25

En otra modalidad, los vendedores pueden ser terceras partes independientes (por ejemplo, revendedores), y el sistema 300 puede facilitar la agregación de tiquetes

desde una red de distribuidores/proveedores de servicio para venta y distribución como tiquetes nivelados. La Figura 5 es un diagrama de bloques de la nivelación de precios de la invención según se ha aplicado a o se ha empleado mediante un canal de agregación de tiquetes-distribución 565 de acuerdo con una modalidad de la invención. Un sitio de red/portal de agregación central 585, por ejemplo, puede ser provisto para distribuir tiquetes de acuerdo con el acceso nivelado 575, 580. El portal 585 puede ser un sitio de subasta de tiquetes en donde los compradores potenciales pueden subastar por los tiquetes nivelados. El portal 585 suministra un mercado en línea para compradores y vendedores de tiquetes para deportes, conciertos, teatros u otros entretenimientos o servicios. Los tiquetes son subastados o vendidos utilizando el portal 585 aún para eventos que ya han sido vendidos. Utilizando el portal 585, un comprador potencial de tiquetes puede seleccionar, subasta y/o compra de tiquetes para un servicio de experiencia.

Un motor de agregación 570 agrega tiquetes desde la red de distribuidores/proveedores de servicio (por ejemplo corredores de tiquetes, agentes en línea, público que vende sus tiquetes, etc.) para facilitar la distribución de los tiquetes como tiquetes nivelados. Los tiquetes estándar (por ejemplo tiquetes comprados por \$1-100) se pueden precargar por lo menos con el acceso a nivel uno 575, mientras que los tiquetes para servicios que están en los rangos de precio de nivel medio a alto (por ejemplo tiquetes comprados por \$101-200), se pueden precargar con el nivel dos 580, etc. Los tiquetes, por ejemplo, se pueden obtener de portadores de tiquetes que desean revenderlos y luego se subastan en el sitio 585. De esta manera, el sitio/portal 585 suministra un mercado de tiquetes que ayuda a los propietarios de tiquetes en la reventa de sus respectivos tiquetes, por ejemplo, cuando es imposible atender un evento. Al crear un mercado para compradores y vendedores. El sitio/portal 585 suministra un servicio altamente

necesitado en el mercado secundario de distribución de tiquetes. El botón de agregación 570 se utiliza para agregar tiquetes desde diversas fuentes y suministra los tiquetes nivelados a un lugar central 585 para la venta y distribución a compradores de tiquetes de acuerdo con los niveles de tiquetes.

5

Distribución y configuración de los Tiquetes

Una vez se han establecido las relaciones con los vendedores 20 y los proveedores de servicios 80, el administrador de programas de tiquetes 95 distribuye los tiquetes (etapa 120). Preferiblemente, los tiquetes se distribuyen primero en un estado no activado, particularmente funcional pero no todavía activado para el uso. Un proceso de activación incluye colocar los códigos o anotaciones adecuados sobre los tiquetes o almacenar los códigos en los tiquetes o en otra parte en el medio de almacenamiento de datos que sea accesible a la red de comunicaciones. Estos códigos se pueden verificar o autorizar mediante el pago cuando se determine si se permite el uso de los tiquetes para redimir servicios por un proveedor de sitios.

En una modalidad, los tiquetes tienen un código de identificación único preimpreso y una cinta magnética u otros medios de grabación de información. La cinta u otros medios se pueden pregrabar con un único o por lo menos sustancialmente un único código de identificación para cada tiquete. El único código de identificación puede ser un código alfabético, un código numérico, un código alfanumérico, u otro código de identificación apropiado capaz de identificar de manera única un tiquete individual, y quizás también identificar el tipo relacionado de servicio (por ejemplo golf, spa, etc.). En una modalidad alterna, los tiquetes no tienen un código de identificación preimpreso o prerregistrado, pero contienen un

medio grabable tal como una cinta magnética o un dispositivo de almacenamiento electrónico, que se puede cargar con un código único preliminarmente o puede tener un área en la cual tal código se inserta como parte del procedimiento de activación.

5

El ticket 40 emitido se puede configurar y formatear con ciertas señales características de una tarjeta de crédito estándar. Esto puede incluir números de identificación de cuenta impresos o repujados, una cinta magnética o una memoria de circuito integrado en la tarjeta, un código de barras óptico de una o dos
10 dimensiones, etc. La información se puede pregrabar o por lo menos grabar parcialmente. Dos o más medios redundantes para almacenar la misma información, tal como un número de cuenta, que identifique el nivel asociado con el ticket, pueden ser provistos para la entrada de datos de diferentes maneras opcionales, o diferentes técnicas de almacenamiento se pueden utilizar para la
15 información que de otra manera será para cruzar referencia. De manera ventajosa, el ticket 40 tiene suficiente información en el para permitir el uso del ticket 40 sustancialmente de la misma manera física como una tarjeta de crédito estándar, particularmente utilizando equipo provisto convencionalmente en un terminal de punto de venta 50 (escáner, lectores de tarjetas magnéticas, teclados, etc.).

20

En lugar de precargar una tarjeta con la información del ticket, se puede proporcionar un e-ticket (ticket electrónico). La Figura 5B muestra un diagrama de bloques de un ambiente en línea ilustrativo para procesar un ticket electrónico de acuerdo con una modalidad de la invención. Un servidor de aplicación 556
25 puede ser un huésped de la información de cuenta del ticket 554. Los usuarios finales en los sistemas cliente 558 pueden acceder a su información de ticket 554 y bajar una copia electrónica de su e-ticket nivelado 552. Un e-ticket puede

ser un documento electrónico sin papel o datos calificados. Cuando un usuario final, por ejemplo, reserva un tiempo en golf o un asiento en una película por teléfono o utilizando la red global de computadores, los detalles de la reservación se pueden almacenar electrónicamente en el servidor de aplicación 556. El

5 usuario final puede bajar una copia del tiquete electrónico localmente a su disco duro 558, o imprimir una copia en papel de la reserva, pero preferiblemente, en esta implementación, la copia en papel no se requeriría para la admisión al servicio deseado/proveedor de servicio 80. Se puede asignar un número de confirmación a la reservación del usuario final, junto con la fecha y localización.

10 Para la admisión, el usuario final puede simplemente presentar identificación positiva o un código de confirmación, código de acceso o un número pin.

Haciendo referencia de nuevo a las figuras 1 y 2, el administrador de programas de tiquetes 95 reserva para sí mismo una serie de dígitos o números o

15 combinaciones de números en un formato de tarjeta de crédito estándar que son únicos al administrador de cuenta e identifican una o más cuentas asociadas con el administrador de programas de tiquetes 95. Las etapas de inicialización y validación, que son procesadas por un administrador de importación de tiquetes

70 se pueden llevar a cabo en una red de comunicaciones 60 existente, que

20 preferiblemente es una red que procesa tarjetas de crédito/débito convencionales, o puede ser otra red de comunicación de datos privados o públicos. Otros tipos de dispositivos de comunicación se pueden utilizar en lugar de o además de un terminal de punto de venta estándar 50 programado para manejar tarjetas de crédito, siempre que el dispositivo sea capaz de comunicar suficiente información

25 del tiquete por una red de comunicaciones operable. Por ejemplo, en otra implementación ilustrativa, la información del tiquete se puede transmitir entre el vendedor 20 y el administrador de información de tiquetes 70 por teléfono sea por

voz en asociación con un operador fijo o mediante un teclado telefónico a un sistema de respuesta de voz interactivo.

El ticket 40 procede por varias etapas asociadas con la emisión inicial, venta
5 (preferiblemente con validación concurrente luego de la venta), y presentación posterior como una identificación de valor usado para presentar el envío para un servicio. En la etapa 130 (figura 2), el comprador cree que selecciona un ticket 40 para la compra y paga al vendedor 20 algún precio de compra acordado 31. Esta transacción puede ser una venta convencional, venta al por menor convencional,
10 venta completa u otra transacción en la cual uno o más tickets se intercambian por efectivo o crédito u otra remuneración.

En la etapa 131 el vendedor 20 activa el ticket, preferiblemente, incluye transmitirán código de investigación que se vuelve asociado con el ticket 40 (por
15 ejemplo, es por lo menos parcialmente leído de o escrito en o de otra manera asociado con el ticket). El código de identificación es por lo menos sustancialmente único al ticket 40 y se transmite por la red de comunicaciones existente 60 al administrador de información de tickets 70 o a un almacén de datos asociado con el administrador de información de tickets 70. Si el sistema
20 es tal que el ticket 40 ya ha sido impreso o su número de identificación registrado, el administrador de información de tickets 70 compara este número con los números de tickets que han sido previamente distribuidos a vendedores como una etapa para determinar la validez. Si el ticket 40 tiene un número válido es activo, y que no haya sido procesado, el administrador de información del
25 ticket 40 registra el número del ticket, anota por ejemplo en una memoria de datos que el ticket 40 ha sido comprado y debería ser autorizado para su uso. Otra información también es preferiblemente registrada incluyendo por lo menos el

precio de compra y la fecha de la transacción de venta (etapa 132). El administrador de información de tiquetes 70 preferiblemente acuso de recibo mediante una respuesta de comunicación al vendedor de que el tiquete 40 es válido y que ahora ha sido inicializado (etapa 133), aunque el acuse de recibo
5 puede ser diferido o llevado a cabo por fuera de línea.

El vendedor 20 entonces acepta el pago 31 del comprador 30 (quien puede o no ser el ultimo usuario del tiquete). En la etapa 134, el vendedor 20 transfiere el pago 21 al administrador de programa de tiquetes 95 preferiblemente, por una red
10 financiera 90 tal como una red de tarjeta de crédito. Si se utiliza una red de tarjeta de crédito los fondos pueden ser transferidos automáticamente a una cuenta de garantía bloqueada mantenida con la compañía de tarjetas de crédito para el administrador de programa de tiquetes 95. Aunque el vendedor podría haber pagado previamente al administrador de programa de tiquetes 95 completamente
15 por los tiquetes y luego revenderlos a clientes, es preferible que el pago a la cuenta de garantía bloqueada del administrador de programa de tiquetes se haga desde los fondos recibidos del comprador 30. Por lo tanto el pago 31,21 es transferido para beneficio del administrador de programa de tiquetes 95 cuando el pago es dado por el comprador 30. El pago 21 al administrador de programa de
20 tiquetes 95 (o a su cuenta de garantía) es el pago dado menos una porción del precio de venta que se debe al vendedor (etapa 134) en consideración por hacer la venta.

Si la red de comunicaciones 60 es una red de tarjetas de crédito existente, el
25 crédito puede ser transferido inmediatamente a la cuenta del administrador de programa de tiquetes 95. En otra modalidad, el proceso de inicialización tiene lugar mediante una red global de computadoras (la internet), por ejemplo,

mediante una página de red segura auspiciada por el administrador de programa de tiquetes 95 u otra parte de suministre servicios de transferencia de cuenta, por ejemplo, el pago a la cuenta de garantías del administrador de programa de tiquetes puede ser efectuada mediante mecanismos de pago de Internet disponibles tales como Pay Pal, que suministra la transferencia y el valor a las cuentas del usuario final. De otra manera, el vendedor 20 puede remitir los fondos debidos al administrador de programa de tiquetes 95 sobre una factura o u otra base. Debido a que la inicialización del tiquete 40 (etapas 131-133) se lleva a cabo preferiblemente mediante el administrador de programa de tiquetes 70, se mantiene un registro exacto y actualizado de cuántos tiquetes cada vendedor ha vendido, y a qué precio. Esto facilita la contabilidad y el pago correcto al administrador de programa de tiquetes 95 o a su cuenta de garantías bloqueada.

Utilización del Tiquete

15

Una vez comprado un tiquete 40 se puede utilizar por el comprador 30 o por alguien a quien el comprador le haya enviado el tiquete, como un premio o como un regalo para la redención, etc. El tiquete 40 se utiliza como una representación del valor usado como remitido para cualquiera de los servicios del proveedor de servicios que case con el nivel del tiquete. Como usuario final 35 puede o no ser la misma parte del comprador 30, para el propósito de esta descripción, el término, “usuario” o “usuario final” deben entenderse que abarca un comprador inicial o cualquiera que el comprador le haya dado el tiquete 40.

25

Un usuario de tiquete 35 presenta el tiquete 40 a un proveedor de servicios 80 en etapa 150 para poder redimir el servicio indicado. En la etapa 151, el proveedor de servicio, preferiblemente, verifica la validez del tiquete 40,

incluyendo el nivel del ticket asociado, mediante transferencia de datos al administrador de información de tickets 70 por la red de comunicaciones 60. Si la red de comunicaciones es una que se mantiene por un proveedor de tarjetas de crédito, el equipo del proveedor de tarjetas de crédito reconocería el único código de identificación por ser no una tarjeta de crédito usual sino un ticket para usar solo una vez 40 y contactaría al administrador de información de tickets 50 para llevar a cabo la verificación tanto de la inclusión del proveedor de servicios en el programa y la validez del ticket individual. Como una primera verificación, el administrador de información de tickets 70 verificará que el proveedor de servicios 80 está entre aquellos que han acordado aceptar los tickets. (Etapas 152). Esto puede llevarse a cabo mediante el almacenamiento de una tabla de inclusión que lista aquellos proveedores participantes por el administrador de información de tickets 70. Si la red de comunicaciones es una red de tarjetas de crédito, la selección inicial de si un proveedor de servicios 80 está listado en una tabla de inclusión puede hacerse también mediante el proveedor de servicios de tarjeta de crédito. El código de identificación único asociado con el ticket 40 es leído en el terminal de punto de venta 50 del proveedor de servicios 80 y luego transmitido al administrador de información de tickets 70. En la etapa 153, el código del ticket se compara con una lista de códigos almacenados en una base de datos mantenida por (o para) el administrador de información de tickete 70, particularmente, una lista de códigos de tickets válidos para tickets inicializados pero todavía no usados. Si el código de tickets válidos y el ticket 40 no ha sido utilizado aún, el administrador de información de tickete 70 regresa un mensaje al proveedor de servicios (por vía de la red de tarjeta de crédito si se emplea como parte del sistema) de que el ticket 40 es válido. Esto le indica al proveedor de servicios 80 en el punto de venta que el usuario puede redimir un curso único de los servicios del proveedor de servicios, tal como la ronda de golf, el día de sky, el

juego de beisbol, un concierto, o un tratamiento de salud en un spa o similar como se mencionó anteriormente. El administrador de información de tiquetes 70 registra entonces los datos referenciados al código del tiquete para representar que el tiquete 40 ha sido usado, de modo que el tiquete 40 ya no se puede utilizar de nuevo válidamente (etapa 154).

Al comunicar al proveedor de servicios 80 que el tiquete 40 es válido, el administrador de información de tiquetes 70 básicamente indica que el administrador de programas de tiquetes 95 remitirá el pago 81 al proveedor de servicios 80 en la cantidad dada como precio de compra del servicio para la cual el usuario del tiquete 35 ha presentado el tiquete 40. Si un proveedor de tarjetas de crédito está sirviendo como la red financiera y la red de comunicaciones 60, el administrador de información de tiquetes 70 puede dar señal al proveedor de tarjetas de crédito para que libere fondos desde la cuenta de garantías mantenida por el administrador de programas de tiquetes 95 directamente a la cuenta del proveedor de servicios. Para facilitar la validación, es posible que un proveedor de servicios ofrezca varios servicios para reportar al administrador de información de tiquetes 70 que un servicio en particular está siendo redimido, así el administrador de programas de tiquetes 95 puede contabilizar la cantidad a ser remitida. Finalmente, el administrador de información de tiquetes 70 envía una notificación a la red financiera 90 de que un tiquete 40 ha sido redimido, en cuyo punto el proveedor de la red financiera transfiere el pago 81 desde la cuenta del administrador de programas de tiquetes a la cuenta del proveedor de servicios 95 (etapa 155).

25

Cuando la red de comunicaciones 60 es (o se enlaza con) una red de tarjetas de crédito existente, el crédito para los fondos puede ser transferido desde

el administrador del programa de tiquetes 95 (o de su cuenta de garantías mantenida por la red de tarjetas de crédito) a la cuenta del proveedor de servicios inmediatamente de la misma manera como se hace una transacción por tarjeta de crédito, pero, preferiblemente, el comprador 30 y el usuario final 35 no están
5 privados de los detalles de la contabilidad del precio de servicios similares. Preferiblemente, no es necesario para el usuario final 35 presentar identificación o firmar recibos o similares, porque la transacción monetaria es entre el administrador de programas de tiquetes 95 y el proveedor de servicios 80.

10 Aunque se puede utilizar una red de tarjetas de crédito, la red de comunicaciones puede ser otra red de comunicaciones de datos públicos o privados, tal como una conexión a internet a una página de red auspiciada por (o para) el administrador de información de tiquetes 70 o alternativamente por el administrador de programas de tiquetes 95. El administrador de programas de
15 tiquetes 95 puede transferir los fondos al proveedor de servicios usando una variedad de servicios con base en internet, tal como Pay Pal, Bill Point, etc. De otra forma, el administrador de programas de tiquetes 95 puede hacer el pago mediante cheque u otros medios a los proveedores de servicio 80 en una base periódica para contabilizar el número de usuarios que han usado los servicios de
20 ese proveedor de servicios desde el último pago. Podrá reconocerse que los bloques funcionales separados ilustrados en la FIG. 1 como administrador de información de tiquete 70 y administrador de programa de tiquetes 95 pueden llevarse a cabo por la misma entidad. El administrador de información de tiquetes 70 adicionalmente y el administrador de programas de tiquetes 95 pueden ser
25 implementados como uno o más motores de procesamiento (por ejemplo un motor de fichas de redención de servicios) u otras unidades similares a procesador. Se puede reconocer que una cuenta de garantías se puede mantener por el

administrador del programa de tiquetes 95 como se describe en la FIG. 1 o mediante la red financiera 90 a nombre del administrador del programa de tiquetes 95. También son adecuadas otras configuraciones y disposiciones.

5 Si, en la etapa 153, el administrador de información de tiquetes 70 determina que el tiquete 40 no tiene un código de identificación válido, o tiene un código para un tiquete 40 que ya se ha utilizado una vez, entonces se regresa un mensaje al proveedor de servicios 80 indicando que el tiquete 40 no es válido y que el proveedor de servicios no debe aceptar el tiquete 40 como pago por
10 servicios. Un mensaje similar resultaría si, en la etapa 152, el administrador de información de tiquetes 70 no reconoce al proveedor de servicios 80 como uno que ha estado de acuerdo con participar en el sistema de servicios de actividad de ocio prepago, o cuando el nivel asignado al servicio del proveedor de servicios no coincide con el nivel del tiquete. En ésta situación, el proveedor de servicios 80
15 probablemente no estaría listo en la tabla de inclusión 70 del administrador de información del tiquete.

La FIG. 4 es un diagrama de flujo que ilustra una visión general de las etapas para utilizar el tiquete 40 de acuerdo con una modalidad de la presente
20 invención. En la etapa 402, el usuario final, selecciona un proveedor de servicio 80 y selecciona una o más servicios ofrecidos por el proveedor de servicios 80. En la etapa 404, el proveedor de servicios 80 procesa el tiquete (como se detalló anteriormente) para determinar si el tiquete es válido para el servicio seleccionado. En la etapa 406, el proceso 400 determina si el nivel de acceso del tiquete
25 coincide con el nivel de acceso de los servicios seleccionados. En la etapa 408, el proceso 400 determina si el tiquete necesita una actualización. Si se necesita una actualización entonces en la etapa 410, el nivel de acceso de tiquete se actualiza.

El proceso de actualizar el ticket se discute en más detalle adelante en conjunto con la etapa 140 de la FIG. 2. En la etapa 412, se redime el ticket (es decir, el proveedor de servicios 80 completa la transacción financiera utilizando el ticket 40 como pago), y en la etapa 414, el usuario del ticket se admite a los servicios seleccionados.

Preferiblemente, el ticket 40 proporciona información y permite al usuario final 35 obtener y remitir un servicio incrementado, en oposición a una suma de dinero incrementada. Los varios proveedores de servicios 80 pueden cargar diferentes cantidades para similares servicios o diferentes servicios. Un proveedor de servicios dado puede evaluar diferentes cargas en diferentes momentos para sus servicios particulares. Preferiblemente, las diferentes cargas están dentro del rango de precios umbral asociado con el nivel del ticket. Adicionalmente, los servicios se pueden asociar con diferentes niveles para diferentes momentos del día. Por ejemplo, los servicios de golf ofrecidos por un proveedor de golf se pueden asignar a una clasificación Nivel Uno durante periodos de menos del uso máximo o demanda, tal como horas no pico, aunque sus servicios se pueden asignar a una clasificación Nivel Dos durante horas pico.

Con referencia de nuevo a las FIGS. 1 y 2, desde el punto de vista del usuario final, el sistema trata el ticket 40 como el mecanismo para proporcionar un incremento de servicios (o posiblemente bienes) a parte de estas consideraciones de precio, que son ventajosas. En la etapa 160, después de que el sistema 10 ha estado o no en operación durante algún periodo, el administrador de programa de etiqueta 95 puede comparar y reconciliar cualquier exceso/déficit en los ingresos recibidos en los tickets 40 presentados para proveedores de servicio de mayor o menor precio 80 y/o vendidos por los vendedores 20 con

mayores o menores márgenes. De acuerdo con lo anterior, el administrador del programa de tiquetes 95 ajusta las estrategias de precios y pagos o disposiciones de membresía del proveedor, si es necesario. Estas diferencias se adsorben y promedian por el administrador de programa de tiquetes 95, que puede tomar

5 ciertas decisiones acerca de cómo corre el sistema 10 y como se nivelan los tiquetes 40 (rangos umbral) y se colocan los precios. Por ejemplo, el administrador del programa de tiquetes 95 puede decidir con base en la experiencia como ajustar el precio de venta de tiquetes futuros 40 y/o ajustar los rangos de precio umbral para el nivel de tiquetes. Adicionalmente, el administrador del programada

10 de tiquetes 95 puede determinar que ciertos vendedores 20 y/o proveedores 80 serán o no seguirán siendo activos, con competencia y suministro y demanda originando que el mercado alcance un equilibrio. Sin embargo, debido a que el tiquete 40 representa crédito hacia un servicio (o un servicio prepago o acreditado) y no un valor monetario para los usuarios, un cambio en el precio para compras de

15 tiquetes nuevos no afectará la capacidad de redención de los tiquetes ya comprados.

Actualizar un Tiquete

20 Los compradores 30 o los usuarios de tiquetes 35 pueden tener la capacidad de agregar una cantidad limitada de valor incrementado al tiquete 40 (una actualización), ya sea al momento inicial de la compra del tiquete o en cualquier momento después de la compra y antes de la redención del tiquete 40 por servicios (etapa 140 en la FIG. 2). La adición del valor incrementado puede

25 permitir al usuario del tiquete actualizar el nivel del tiquete para que coincida con el nivel asociado con los servicios y el proveedor de servicios que el usuario ha seleccionado. La característica que incorpora la adición del valor incrementado

puede aplicar para permitir el uso del tickete 40 en proveedores de servicio 80 cuyos servicios tienen precios significativamente mayores que el valor inicial del tickete 40, por ejemplo, servicios que están dentro de un rango de precio umbral diferente que el precio asociado con el nivel d tickete. Por ejemplo, como se muestra en la FIG. 5A, Comerciante 1 (en 504-1) hay un curso de golf Nivel 1, aunque el Comerciante 3 (en 504-3) hay un curso de golf Nivel 3. Si el usuario final 35 tiene un tickete Nivel 1 e intenta utilizarlo en un Comerciante 3, que es un curso de golf Nivel 3, el usuario final 35 tendrá que actualizar el tickete.

Cuando un usuario 35 intenta redimir el tickete 40 para un servicio del proveedor de servicios tiene un nivel que excede el nivel del tickete, se puede agregar valor aumentado al tickete como se ilustra en la FIG. 5A. El valor incrementado no necesariamente es un entero múltiple del valor inicial del tickete, pero puede ser una fracción del valor inicial. Preferiblemente, el tickete 40 refleja el acceso a niveles incrementados de proveedores y tales servicios experimentales, para el usuario 35, y no valor monetario, aunque el administrador de información del tickete 70 puede almacenar, para cada tickete, datos que representan el valor monetario actual que se ha comprado por el usuario del tickete, cualquier característica que permita al usuario recuperar información acerca del tickete 40 (tal como Respuesta de Voz Interactiva, o acceso a Internet descrito más completamente adelante) preferiblemente regresan la información de crédito incremental (o nivel de tickete) y no el valor monetario al usuario 35. Esta distinción refuerza la premisa de que el tickete 40 representa la capacidad para redimir (intercambiar el tickete por) un servicio de proveedores 80 independiente del costo diferencial de ese servicio en el momento de redención con relación al tiempo en que el tickete se compró inicialmente.

El valor incrementado adicional se puede utilizar para permitir al usuario redimir el ticket 40 para acomodar el suministro de servicio a personas adicionales en el momento de la redención, por ejemplo, de tal manera que el usuario y un invitado o invitados pueden pagar por todas sus rondas de golf en el ticket 40. Preferiblemente, un ticket 40 con un nivel incrementado adicional, como un ticket inicial, no se puede presentar en más de una ocasión. En su lugar, el ticket 40 se marca y se puede utilizar como un ticket 40 para un servicio dado, y la adición de incrementos de refiere a agregar (o quizás cambiar) el servicio que se proporciona cuando el uso se redime por uno o más usuarios asociados. Se reconocerá que las actualizaciones incrementadas para proveedores de servicios de mayor precio (servicios asociados con mayores niveles) y para permitir invitados adicionales también se puede combinar para permitir cualquiera o ambas opciones como parte del método.

En otra modalidad de la invención, un usuario puede comprar nivel incrementado adicional directamente del administrador del programa de tickets 95, o un agente 20 del administrador de programa de tickets 95 como se muestra en la FIG.5A. Esto se puede implementar en varias formas, que incluyen a través de teléfono o una red de computador global.

20

Un método basado en teléfono para permitir la compra de valor incrementado adicional se puede implementar con operadores "en vivo" quienes responden a las llamadas telefónicas de los usuarios o con equipo de Respuesta de Voz Interactiva (IVR). En un sistema de operador en vivo, los operadores tendrán acceso a la información de tickets de la base de datos de administrador de ticket 40 y, se aplica, información de usuario y pueden buscar, tener acceso y modifica la información por vía de una terminal del computador o un dispositivo

25

similar. Otra opción proporciona al administrador de información de tiquete 70 (o, alternativamente un administrador de programa de tiquetes 95) para, mantener un sistema (IVR) que es completamente computarizado. Los usuarios quienes llaman para agregar valor adicional a sus tiquetes lo harán también al ingresar números en el teclado telefónico, en respuesta a mensajes generados por computador, tal como "Por favor ingrese 1 para agregar valor a su tiquete. Ahora ingrese su número de tiquete de 16 dígitos seguido por el signo libras". La información del tiquete puede ser leída de nuevo por el usuario con simulación de voz o mensajes pregrabados almacenados como una parte del sistema IVR. También es posible combinar los sistemas en vivo e IVR de tal manera que los usuarios tengan la opción de ejecutar la transacción con una persona o un computador.

Una modalidad adicional del sistema proporciona la administración de cuentas basadas en internet. El administrador de información del tiquetes 70 (o, alternativamente el administrador del programa de tiquetes 95) mantiene computadores conectados al internet y programados para permitir a los usuarios tener acceso y actualizar la información del tiquete o actualizar el valor del tiquete a través de una página web. La dirección web se preimprime en los tiquetes o en el empaque con el que se venden los tiquetes. Luego de ingresar al sitio web seguro del administrador 70 de información de tiquete, se les pide a los usuarios que ingresen el código de identificación único de su tiquete. Computador del administrador 70 de información de tiquete verifica el número del tiquete contra la base de datos de números de tiquetes válidos y si el número es válido permite al usuario agregar valor al tiquete y pagar por la transacción a través de una tarjeta de crédito estándar. A su vez, la base de datos del administrador 70 de información de tiquete se actualiza para reflejar el valor adicional agregado al tiquete del usuario 40 y se agrega crédito a la cuenta 95 del administrador de

programa de tiquete. En una opción basada en internet, el usuario también puede utilizar el internet para simplemente verificar el valor del tiquete o la fecha de expiración y una vez conectado a la página web del administrador 70 de la información del tiquete también buscar proveedores de servicio en la localidad del usuario, o en un destino de viaje en donde el usuario espera redimir el tiquete. Esta característica da valor agregado a los proveedores de servicio ya que el acceso web da a los proveedores de servicio una oportunidad de proporcionar enlaces de página web con publicidad personalizada u otra información en adición a la información estándar proporcionada por el sitio web del administrador 95 de programa de tiquete.

En cualquier modalidad de la invención que permita al usuario recuperar información de tiquete, el valor en efectivo actual que se ha comprado en relación con el tiquete 40 preferiblemente nunca está disponible al usuario, sólo el número de créditos incrementados cargados en el tiquetes y/o nivel de tiquete utilizable actual.

Aquellos expertos en la técnica reconocerán que la base datos del administrador 70 de información de tiquete puede ser configurada para almacenar información más allá del número de tiquete y valor asociado con un tiquete. Por ejemplo, la información de identificación de usuario tal como nombre, dirección y dirección de correo electrónico se pueden almacenar al momento en que un usuario compra un tiquete. El almacenamiento de ésta información, por ejemplo, permitiría al administrador de programa de tiquetes 95 reemplazar un tiquete perdido luego de la presentación por parte del usuario de tal información de identificación personal. El administrador de información del tiquete 70 puede buscar se base de datos para un nombre de usuario y determinar si el tiquete del

usuario 40 se ha redimido. Si el ticket 40 no ha sido redimido aún, entonces el número del ticket perdido se puede cancelar y se puede emitir un nuevo ticket 40 al usuario. Esta transacción se puede implementar en persona a través de un vendedor o con un administrador de programa de ticket 95 (o, alternativamente, el administrador de información del ticket 70) a través de teléfono o una red de computador global (el internet) como se describió anteriormente. El registro de la información de usuario también puede proporcionar una característica valiosa a los proveedores de servicio quienes, si dan acceso a tal información (sea por una tarifa o por otro acuerdo con el administrador de programa del ticket 95) puede tener acceso a esa información para propósitos de comercialización, y puede orientar la comercialización específicamente a usuarios quienes han redimido sus tickets en ese proveedor de servicio particular.

En el caso en donde un ticket 40 pueda tener un nivel incrementado adicional agregado, parte de la etapa 153 (FIG. 2) incluiría no sólo verificar que el ticket 40 sea válido, sino determinar el valor total del ticket. De nuevo, el valor del ticket como se ve por un usuario no está destinado a estar en unidades monetarias, sino créditos incrementados o nivel de tickets. Por ejemplo, un ticket 40 se puede inicializar con un crédito en el nivel 2 en el momento de venta (un nivel base), y ser válido para un único uso en todos los proveedores de servicio de servicios de nivel 2. Créditos adicionales pueden ser fracciones del valor base. Por ejemplo, incrementos adicionales pueden ser un cuarto del valor inicial. Un usuario puede entonces comprar cuatro incrementos adicionales para tener un invitado si esa es una característica del sistema, o puede comprar sólo el número de créditos incrementados para ser capaz de utilizar el ticket 40 en un proveedor de servicio particular que proporciona el nivel de servicios correspondientes.

En ésta modalidad de la invención, el proveedor de servicios verifica la validez del ticket y su valor (nivel) en el momento de la redención. Debido a que el ticket 40 puede ser un ticket de uso de una vez, cualquier valor adicional en el ticket 40 que exceda que necesita el usuario para redimir el servicio se perderá por parte del usuario.

Ambiente de Procesamiento

De acuerdo con los principios anteriores, pueden operar otras modalidades de la presente invención en una red de computador global tal como el internet o similares. El vendedor 20 y el punto de venta 50 puede ser el propietario de un lugar con una oficina de caja en línea o similares. Así el vendedor 20 y el punto de venta 50 en la descripción de las Figuras 1 y 2 puede ser un sitio original (del propio vendedor) o nodo en la red de computador global.

15

Adicionalmente, el comparador 30 puede ser un distribuidor o un agente de tickets del propietario del lugar 20 y posiblemente de otros propietarios. El agente de ticket 30 en sí mismo puede tener un sitio original/nodo en la red de computador global para vender tickets 40 a los usuarios de tickets 35. Esto es particularmente ideal para propietarios con cierta capacidad de asientos o capacidad limitada (número de sillas) por evento (fecha/hora). Ejemplos incluyen alones de concierto, coliseos para deportes, teatros/cinemas y otras instalaciones para espectadores, ocio o entretenimiento. Cada ticket se vende así para una silla o cierto acceso fecha/hora para un espectáculo, evento, cita o similares.

25

La FIG. 6 ilustra una red de computador o ambiente de procesamiento digital similar 600 en el que se puede implementar la presente invención. En esta

caso, nodo de computador de propietario/vendedor 20 150a y el nodo de computador de agente comprador/distribuidor 30 150b se comunican con uno o más servidores 160 que operan el administrador de información de tiquete 70 y el administrador de programa de tiquete 95.

5

Los dispositivos/computador 150 y computadores servidores 160 proporcionan procesamiento, almacenamiento, y dispositivos de entrada/salida que ejecutan programas de aplicación y similares. Los dispositivos/computadores de clientes 150 también se pueden conectar a través de redes de comunicación 10 170 con otros dispositivos de cómputo, que incluyen otros dispositivos de cliente/procesos 150 y computadores servidores 160. La red de comunicaciones 170 puede ser parte de una red de acceso remoto, una red global (por ejemplo, la internet), una colección amplia mundial de computadores, redes de área local o redes de área amplia, y portales que utilicen actualmente protocolos respectivos 15 (TCP/IP, Bluetooth, etc.) para comunicarse con otros. También son adecuados otros dispositivos electrónicos/arquitecturas de redes de computador.

La FIG. 7 es un diagrama de la estructura interna de un computador (por ejemplo, procesador de cliente/dispositivo 150 o computadores servidores 160) en 20 el sistema de computador de la FIG. 16. Cada computador 150, 160 contienen bus de sistema 179, en donde un bus es un conjunto de cables de hardware utilizados para transferencia de datos entre los componentes de un computador o sistemas de procesamiento. El bus 179 es esencialmente un conducto compartido que conecta diferentes elementos de un sistema de computador (por ejemplo, 25 procesador, almacenamiento de disco, memoria, puertos de entrada/salida, puertos de red, etc.) que permite la transferencia de información entre los elementos. Adjunto al bus del sistema 179 hay una interfaz de dispositivo de

entrada/salida (I/O) 182 para conectar varios dispositivos de entrada y salida (por ejemplo, teclado, ratón, pantallas, impresoras, parlantes, etc.) al computador 150, 160. La interfaz de red 186 permite al computador conectar a varios otros dispositivos unidos a una red (por ejemplo, red 170 de la FIG. 6). La memoria 5 190 proporciona almacenamiento volátil para instrucciones de software de computador 192 y los datos 194 utilizados para implementar una modalidad de la presente invención (por ejemplo, sistema de servicios 10, 300, 400, administrador de información de tiquete 70, administrador del programa de tiquete 95 y las etapas de la FIG. 2 detallada anteriormente). El disco de almacenamiento 195 10 proporciona almacenamiento no volátil para instrucciones de software por computador 192 y datos 194 utilizados para implementar una modalidad de la presente invención. La unidad de procesador central 184 también se adhiere al bus del sistema 179 y proporciona la ejecución de instrucciones por computador.

15 En una realización, las rutinas de procesador 192 y los datos 194 son un producto de programa de computador, que incluyen un medio legible por computador (por ejemplo, un medio de almacenamiento removible, tal como uno o más DVD-ROM, CD-ROM, diskettes, cintas, etc.) que proporciona por lo menos una porción de las instrucciones de software para el sistema de la invención. El 20 producto del programa de computador se puede instalar mediante cualquier procedimiento de instalación de software adecuado, como se conoce bien en la técnica. En otra modalidad, por lo menos una porción de las instrucciones de software también se pueden descargar sobre una conexión de cable, comunicación, y/o conexión inalámbrica. En otras modalidades, los programas de 25 la invención son un producto de señal propagado por programa de computador incorporado en una señal propagada en un medio de propagación (por ejemplo, una onda de radio, una onda infrarroja, una onda láser, una onda de sonido, o una

onda eléctrica propagada sobre una red global, tal como el internet u otras redes). Tales medios portadores o señales proporcionan por lo menos una porción de las instrucciones de software para las rutinas/programas de la presente invención 192.

5 En modalidades alternas, la señal propagada es una onda portadora análoga o señal digital llevada sobre el medio propagado. Por ejemplo, la señal propagada puede ser una señal digitalizada propagada sobre una red global (por ejemplo, la internet), una red de telecomunicaciones, u otra red. En una
10 modalidad, la señal propagada es una señal que se transmite sobre el medio de propagación sobre un periodo de tiempo, tal como las instrucciones para una aplicación de software enviada en paquetes sobre una red sobre un periodo de milisegundos, segundos, minutos, o más. En otra modalidad, el medio legible por
15 computador del producto de programa de computador es un medio de propagación que el sistema del computador puede recibir y leer, tal como al recibir el medio de propagación e identificar una señal propagada incorporada en el
 medio de propagación, como se describió anteriormente para el producto de señal propagada por programa de computador.

 Hablando de manera general, el término medio portador o portador
20 transitorio abarca las señales transitorias anteriores, señales propagadas, medio propagado, medio de almacenamiento y similares.

 El usuario final del tiquete 35 tiene acceso al nodo de agente de distribución 150b a través de la red de computador global 170. En particular, el computador de
25 usuario final 35 150c emplea un explorador para buscar, hallar y comunicarse interactivamente con el sitio original del agente distribuidor en 150b. A su vez, el usuario final 35 es capaz de ingresar al sitio original del agente distribuidor y

ordenar los tiquetes electrónicos deseados 40. Los tiquetes electrónicos representan envío para servicios y solo puede estar en forma diferente al papel (electrónica). El sitio original de agente distribuidor/nodo 150b en comunicación con los servidores de la invención 160 efectúan en las etapas 130-134 de la Fig. 2 discutida anteriormente.

De la misma manera, el usuario final del tiquete 35 puede tener acceso al nodo 20 del propietario de un lugar (vendedor) 501a a través de una red de computador global 170. A través de su explorador 150c de computador, el usuario final de tiquete 35 se comunica interactivamente con el sitio de red del propietario del lugar 150a y comprar los tiquetes electrónicos deseados 40. El sitio de red del propietario del lugar/nodo de computador 150a (en comunicación electrónica con el servidor 160) efectúa las etapas 130-134 de la Fig. 2 descrita anteriormente con la parte de compra que es el usuario final del tiquete 35.

Mientras que la transacción en línea con el tiquete y el usuario final 35 resulta en que el usuario final 35 obtiene un tiquete electrónico 40 (en la forma de un código electrónico legible por máquina o datos (por ejemplo código de barras), la confirmación por correo electrónico, un mensaje electrónico, un número de paso, y similares) que es adecuado para envío por servicios en el proveedor de servicios particular 80. Un formulario imprimible u otro formulario del tiquete 40 también se puede suministrar. Cada formulario del tiquete 40 representa envío para los servicios ordenados por el usuario (es decir cierto concierto, película, producción de entretenimiento, juego, cita, reservación, etc.). En ese sentido, el tiquete electrónico 40 es una "ficha" que tiene un único código de identificación como se discutió anteriormente que se utiliza o está asociado con los datos de

correo electrónico, confirmación de correo electrónico, mensaje electrónico, número de paso, etc.

Aunque ésta invención ha sido mostrada particularmente y descrita con referencia a las modalidades preferidas de la misma, se entenderá por aquellos expertos en la técnica que varios cambios en la forma y detalles se pueden hacer allí sin apartarse del alcance de la invención abarcada por las reivindicaciones adjuntas.

Por ejemplo, la presente invención se puede implementar en una variedad de arquitecturas de computador. Las redes de computador ilustradas en las Figs. 1, 2, 6 y 7 son para propósito de ilustración y no limitación de la presente invención. Los servidores 160 pueden ser procesadores paralelos, pueden emplear procesamiento distribuido u otras configuraciones.

La invención puede tomar la forma de una modalidad de hardware completa, una modalidad de software completa, o una modalidad que contiene ambos elementos de software. En una modalidad preferida, la invención se implementa en software, que incluye pero no se limita a firmware, software residente, microcódigos, etc.

Adicionalmente, la invención puede tomar la forma de un producto de programa de computador accesible desde un medio legible por computador o utilizable por computador que proporciona el código de programa para uso por o en relación con un computador o cualquier sistema de ejecución de instrucción. Para los propósitos de ésta descripción, un medio legible por computador o utilizable por computador puede ser cualquier aparato que contenga, almacene,

comunique, propague o transporte el programa para uso por o en relación con el sistema de ejecución de instrucción, aparato, o dispositivo.

El medio puede ser un sistema electrónico, magnético, óptico, electromagnético, infrarrojo o semiconductor (o aparatos o dispositivos) o un medio de propagación. Ejemplos de un medio legible por computador incluyen un semiconductor o memoria de estado sólido, cinta magnética, un diskette de computador removible, una memoria de acceso aleatorio (RAM), una memoria de sólo lectura (ROM), un disco magnético rígido y un disco óptico. Algunos ejemplos de discos ópticos incluyen discos compactos-memoria de sólo lectura (CD-ROM), discos compactos-lectura/escritura (CD-RW) y DVD.

El término "distribuidor" puede ser un distribuidor dedicado de uno o más proveedores de servicio 80, o puede ser un distribuidor general a través de muchos y variados proveedores y entidades de negocios. De la misma manera, el término "agente de tiquete" puede ser un agente tipo intermediario de tercera parte o agente más cercanamente relacionado de un proveedor de servicio 80. Se entiende que otras varias partes pueden jugar papeles efectivamente similares o funciones a aquellas descritas anteriormente y están destinadas a cubrir de manera general uno de éstos términos.

Adicionalmente los anteriores términos que describen los varios servicios y/o proveedores de servicio y propietarios de lugares son para propósito de ilustración y no limitación. Dados los anteriores ejemplos, un experto en la técnica verá fácilmente la aplicación de la presente invención a numerosas otras industrias, tal como, pero no limitado a, servicios de salud y bienestar (citas para peluquería/manicure/electrólisis, citas para quiropráctico, citas para sesiones

espirituales y psicológicas, etc.), tutores o lecciones programadas privadas o de grupo (lecciones de tenis/golf, lecciones de música, lecciones de conducción, etc.) e industrias que utilizan reservaciones, y así sucesivamente.

- 5 Cabe notar que los encabezados utilizados anteriormente significan una guía al lector y no se deben considerar limitantes de ninguna forma.

REIVINDICACIONES

1. Un método para proporcionar acceso a servicios de experiencias, que comprenden las etapas de:

5

permitir la distribución de un ticket que permite el uso de un servicio ofrecido por uno o más proveedores;

determinar un rango de precio del servicio; y

10

establecer un nivel de acceso para el ticket basado en el rango de precio, el nivel de acceso que indica que ciertos proveedores aceptan el ticket nivelado como una condición de acceso al servicio mediante ciertos proveedores.

15

2. Un método como en la reivindicación 1 que incluye adicionalmente las etapas de:

seleccionar, mediante un usuario de ticket, uno de ciertos proveedores; y

20

permitir al usuario del ticket, que utiliza el ticket nivelado en el proveedor seleccionado, obtener acceso al servicio mediante el proveedor seleccionado.

25

3. Un método como en la reivindicación 2 en donde utilizar el ticket nivelado en el proveedor seleccionado incluye adicionalmente:

utilizar una red de comunicaciones, que procesan el tiquete nivelado para determinar si el tiquete nivelado es válido;

utilizar una red de comunicaciones, redimir el tiquete nivelado si el tiquete nivelado es válido; y

responder a la redención del tiquete nivelado al permitir al usuario del tiquete acceso al servicio mediante el proveedor seleccionado.

10 4. Un método como en la reivindicación 3, en donde el procesamiento del tiquete nivelado determina si el tiquete nivelado es válido incluye adicionalmente las etapas de procesar el tiquete nivelado para determinar si el nivel de acceso del tiquete nivelado coincide con un nivel de acceso asignado al servicio.

15

5. Un método como en la reivindicación 4 en donde si el nivel de acceso del tiquete nivelado no coincide con el nivel de acceso del servicio, permitir al usuario del tiquete actualizar el nivel de acceso del tiquete nivelado al:

20 Permitir la compra opcional de nivel incrementado adicional por encima de un nivel de tiquete base en el tiquete nivelado; y

Presentar el tiquete nivelado por el usuario del tiquete al proveedor seleccionado en intercambio para acceso al servicio en donde el precio debitado por el proveedor seleccionado se le permite que sea mayor que el nivel de tiquete base.

25

6. Un método como en la reivindicación 4 en donde la red de comunicaciones es una cualquiera o una combinación de lo siguiente: red de tarjeta de crédito, red de tarjeta de débito o red de etiqueta privada.

5 7. Un método como en la reivindicación 6 en donde los proveedores son comerciantes autorizados que son parte de la red de comunicaciones, cada comerciante tiene acceso a la red de comunicaciones para procesar el ticket nivelado utilizando un puerto de entrada/salida a un procesador de tarjeta de la red de comunicaciones; y

10

La etapa de procesar el ticket nivelado utilizando la red de comunicaciones para determinar si el nivel de acceso del ticket nivelado coincide con el nivel de acceso del servicio incluye adicionalmente excluir cualquier reporte al usuario del ticket de valor monetario asociado con el ticket nivelado, aunque incluye el reporte de información de crédito incrementada.

15

8. Un método como en la reivindicación 2 en donde utilizar el ticket nivelado en el proveedor seleccionado para permitir al usuario del ticket obtener acceso al servicio incluye adicionalmente las etapas de:

20

Redimir el ticket nivelado a una tasa variable; y

En respuesta a la redención del ticket nivelado permitir al usuario del ticket acceso al servicio.

25

9. Un método como en la reivindicación 8 en donde la tasa variable está dentro del rango de precio determinado para el servicio.

10. Un método como en la reivindicación 8 en donde redimir el ticket nivelado en una tasa variable incluye adicionalmente las etapas de:

Debitar un precio establecido por el proveedor seleccionado para el servicio, en donde el precio debitado para el servicio mediante una porción de proveedores es diferente del precio debitado por otros de los proveedores para el mismo servicio, de tal manera que el ticket nivelado se redime en una tasa variable entre los proveedores para al mismo servicio; y

Efectuar el pago en el precio debitado por el proveedor seleccionado para el servicio.

11. Un método como en la reivindicación 10 en donde cualquier diferencia en precios debitada por los proveedores para el mismo servicio se absorbe.

12. Un método como en la reivindicación 8 en donde redimir el ticket nivelado en una tasa variable incluye adicionalmente aceptar el ticket nivelado para uno o más usos del servicio por el proveedor seleccionado.

13. Un método como en la reivindicación 2 en donde el ticket nivelado se puede redimir para el servicio por el proveedor seleccionado, en oposición a un valor en efectivo.

14. Un método como en la reivindicación 1 en donde los proveedores suministran servicios similares, los servicios similares son uno cualquiera de los siguientes: conciertos, eventos deportivos, espectáculos teatrales, espectáculos de Broadway, eventos familiares, servicios de golf, servicios de spa o servicios de teatros móviles.
15. Un método como en la reivindicación 1 en donde el tiquete nivelado se implementa utilizando uno cualquiera o combinación de una tarjeta plástica, un tiquete electrónico, un código de acceso, o un número pin.
16. Un método como en la reivindicación 2 en donde la selección por un usuario de tiquete incluye obtener el tiquete nivelado al hacer una reservación en línea, en donde la reservación en línea permite al usuario del tiquete reservar sillas de un proveedor seleccionado.
17. Un método como en la reivindicación 1 en donde la distribución del tiquete nivelado incluye adicionalmente permitir al revendedor del tiquete vender cualquiera de su inventario de tiquetes como un tiquete nivelado.
18. Un método como en la reivindicación 17 en donde la distribución de los tiquetes incluye adicionalmente agregar tiquetes de una red de distribuidores para crear el tiquete nivelado.
19. Un método como en la reivindicación 18 en donde la red de distribuidores incluye cualquier distribuidor de tiquete en un mercado de distribución de tiquete secundario, en donde la distribución del tiquete secundario incluye

cualquier agente de etiquetas, agente en línea, o fanáticos que venden sus tiquetes.

20. Un método como en la reivindicación 17 en donde el revendedor de tiquetes es un sitio de subasta de tiquetes en donde los proveedores de servicio, artistas, promotores, fanáticos o propietarios de lugares están provistos con la opción de subastar sus respectivos tiquetes, y el sitio de subasta permite subastar sus tiquetes respectivos como tiquetes nivelados.

21. Un sistema para proporcionar acceso a servicios de experiencias que comprenden:

Una red de proveedores de tiquete; y

Un motor de agregación en comunicación con la red de proveedores de tiquete, el motor de agregación facilita la distribución del tiquete nivelado que permite acceso a un servicio ofrecido por uno o más proveedores, el tiquete nivelado se puede redimir en una tasa variable que está dentro de un rango de precios para el servicio, el rango de precios define un nivel de acceso para el tiquete nivelado, el nivel de acceso indica que ciertos proveedores aceptan el tiquete nivelado como una condición de acceso al servicio ofrecido por ciertos proveedores.

22. Un sistema como en la reivindicación 21 en donde los proveedores en la red de proveedores de tiquete utilizan un portal de subastas para subastar tiquetes, el motor de agregación está en comunicación con el portal de

subastas para facilitar la distribución de los tiquetes subastados a los compradores de tiquete como tiquetes nivelados.

23. Un sistema como en la reivindicación 22 en donde los proveedores en la red de proveedores de tiquete incluyen cualquier proveedor de servicio, artista, promotor, fanáticos o propietarios de lugares que utilizan el sitio de subastas para permitir la distribución y venta de uno o más de sus respectivos tiquetes.

24. Un sistema como en la reivindicación 21 en donde un motor de redención de servicios está en comunicación con uno o más de los proveedores, el motor de redención de servicios procesa el tiquete nivelado para determinar si el tiquete es válido al determinar si el nivel de acceso del tiquete nivelado coincide con un nivel de acceso asignado al servicio.

25. Un sistema como en la reivindicación 24 en donde la tasa variable está dentro del rango de precio para el servicio y el motor de redención para servicio procesa el tiquete nivelado a una tasa variable al:

Debitar un precio establecido por el proveedor del servicio, en donde el precio debitado para el servicio mediante una porción de los proveedores es diferente del precio debitado por otros de los proveedores para el mismo servicio, de tal manera que el tiquete nivelado se redime a una tasa variable entre los proveedores del mismo servicio;

Efectuar el pago en el precio debitado por el proveedor seleccionado para el servicio; y

Adsorber cualquier diferencia en precios debitada por los proveedores para el mismo.

- 5 26. Un método de envío de servicios que comprende:

10 Permitir un nodo de vendedor-distribuidor sobre una red de computador global para afectar transacciones que intercambian fichas por pago, las fichas representan envío por servicios suministrados por una pluralidad de proveedores de servicio; y

15 Para cada ficha obtenida a través del nodo de vendedor-distribuidor, afectar la tasa variable de redención de la ficha mediante un usuario cualquiera de una pluralidad de proveedores de servicio luego de petición del usuario, el usuario que selecciona uno de una pluralidad de proveedores de servicio solicita envío de servicios y cada proveedor de servicio de la pluralidad establece tasas respectivas de su servicio, de tal manera que existen diferentes tasas para un mismo servicio o servicio equivalente a través de por lo menos algunos de los proveedores de servicio, la ficha permite el
20 envío de servicio por el proveedor de servicios seleccionado por el usuario en la tasa de proveedor de servicios seleccionada.

- 25 27. Un método como se reivindica en la reivindicación 26 en donde el nodo de distribuidor-vendedor se proporciona por uno de un propietario del lugar, un agente de tiquete, un distribuidor-proveedor de servicio de la pluralidad de proveedores de servicio, y uno o más de los proveedores de servicio.

28. Un método como se reivindica en la reivindicación 26 en donde los servicios proporcionados por la pluralidad de proveedores de servicio es cualquiera de espectáculos de cine, una sesión de espectadores de deportes, una sesión de participación de deportes, un concierto, una sesión de entrenamiento y una sesión de ocio.

29. Un método como se reivindica en la reivindicación 28 en donde el servicio de proveedor de servicios seleccionado tiene un cierto límite de sillas por fecha y hora.

30. Un método como se reivindica en la reivindicación 26 en donde la ficha puede ser una cualquiera o una combinación de un tiquete electrónico, un código de barras, un mensaje de correo electrónico, un mensaje electrónico, un número de código y datos legibles por máquina.

31. Un método como se reivindica en la reivindicación 26 en donde el usuario redime la ficha mediante cualquiera de:

Descargar al proveedor de servicios seleccionado, transmitir por facsímile, comunicar por correo electrónico y enviar electrónicamente la ficha al proveedor de servicios seleccionado.

32. Un sistema de envío por servicios que comprende:

Un nodo en una red de computador global que afecta transacciones que intercambian fichas por pago, las fichas se representan envío por servicios suministrados mediante una pluralidad de proveedores de servicio;

Un administrador de fichas responsable de las fichas obtenidas a través del nodo, el administrador de fichas afecta la redención de la tasa variable de cada ficha mediante un usuario respectivo en uno cualquiera de una pluralidad de proveedores de servicio luego de la petición del usuario, el usuario selecciona uno de una pluralidad de proveedores de servicio para solicitar envío de servicios y cada proveedor de servicios de la pluralidad configura tasas respectivas de su servicio, de tal manera que existen diferentes tasas para un mismo servicio o servicio equivalente a través de por lo menos algunos proveedores de servicio, la ficha permite el envío de servicio mediante el proveedor de servicios seleccionado por el usuario en la tasa de proveedor de servicios seleccionado.

33. El sistema como se reivindica en la reivindicación 32 en donde el nodo se proporciona mediante de uno de propietario del lugar, un agente de tiquete, un distribuidor de un proveedor de servicio de la pluralidad de proveedores de servicio, y uno o más de los proveedores de servicio.

34. El sistema como se reivindica en la reivindicación 32 en donde los servicios suministrados por la pluralidad de proveedores de servicio es cualquiera de espectáculos de cine, una sesión de deportes de participación, un evento de deportes de espectador, un concierto, una sesión de entretenimiento y una sesión de ocio.

35. El sistema como se reivindica en la reivindicación 34 en donde el servicio del proveedor de servicios seleccionado tiene un cierto límite de sillas por fecha y hora.

36. El sistema como se reivindica en la reivindicación 32 en donde la ficha puede ser una cualquiera o una combinación de un ticket electrónico, un código de barras, un mensaje electrónico, un mensaje de correo electrónico, un número de código y un conjunto de códigos legibles por máquina.

37. El sistema como se reivindica en la reivindicación 32 en donde el usuario redime la ficha mediante cualquiera de:

Descargar el proveedor de servicios seleccionado, transmitir por facsímil, comunicar por correo electrónico y enviar electrónicamente la ficha al proveedor de servicios seleccionado.

38. El aparato de computador para proporcionar envío por servicios que comprende:

Medios de nodo de computador que afecta transacciones que intercambian fichas por pago, las fichas representan envío por servicios suministrados mediante una pluralidad de proveedores de servicio;

La redención significa afectar la redención de tasa variable de cada ficha a través de un usuario respectivo en una cualquiera de una pluralidad de proveedores de servicio luego de petición del usuario, el usuario selecciona uno de una pluralidad de proveedores de servicio para solicitar envíos por servicios y cada proveedor de servicio de la pluralidad de la configuración de tasas respectivas de estos servicios de tala manera que existen

diferentes tasas para un mismo servicio o un servicio equivalente a través de por lo menos algunos proveedores de servicio, la ficha permite el envío de servicio por el proveedor de servicios seleccionado por el usuario en la tasa de proveedor de servicios seleccionada.

5

39. Aparato de computador como se reivindica en la reivindicación 38 en donde se proporcionan medios de nodo de computador por uno de un propietario de un lugar, un agente de tiquete, un distribuidor de un proveedor de servicio de la pluralidad de proveedores de servicio, y uno o más de los

10

40. El aparato de computador como se reivindica en la reivindicación 38 en donde los servicios proporcionados por la pluralidad de los proveedores de servicio son cualquiera de espectáculos de cine, una sesión de deportes de participación, un evento deportivo para espectadores, un concierto, una

15

41. El aparato de computador como se reivindica en la reivindicación 38 en donde el servicio del proveedor de servicios seleccionado tiene un cierto límite de sillas por fecha y hora.

20

42. Un aparato de computador como se reivindica en la reivindicación 38 en donde la ficha puede ser una cualquiera de una combinación de tiquete electrónico, un código de barras, un mensaje de correo electrónico, un

mensaje electrónico, un número de código y un conjunto de códigos legibles por máquina.

25

43. Aparato de computador como se reivindica en la reivindicación 38 en donde el usuario redime la ficha mediante cualquiera de:

5 Descargar al proveedor de servicios seleccionado, transmitir por facsímile, comunicar por correo electrónico y enviar electrónicamente la ficha al proveedor de servicios seleccionado.

44. Un producto de programa de computador que comprende:

10 Un medio utilizable por computador que tiene un programa legible por computador;

El programa legible por computador cuando se ejecuta mediante un procesador digital origina:

15

Que un nodo de vendedor/distribuidor en una red de computador global afecta transacciones que intercambian fichas por pago, las fichas representan el envío por servicios suministrado por una pluralidad de proveedores de servicio; y

20

Para cada ficha obtenida a través del nodo vendedor/distribuidor, una tasa variable de redención de la ficha por un usuario en uno cualquiera de una pluralidad de proveedores de servicio luego de petición del usuario, el usuario selecciona uno de una pluralidad de proveedores de servicio para solicitar envío por servicios y cada proveedor de servicio de la pluralidad de 25 tasas respectivas de configuración de estos servicios, de tal manera que existen tasas para un mismo servicio o un servicio equivalente a través de

por lo menos alguno de los proveedores de servicio, la ficha permite el envío por servicio mediante el proveedor de servicios seleccionado por el usuario en la tasa de proveedor de servicios seleccionada.

- 5 45. Un producto de programa de computador como se reivindica en la reivindicación 44 en donde:

La ficha puede ser una cualquiera o combinación de un tiquete electrónico, un código de barras, un mensaje de correo electrónico, un mensaje
10 electrónico, un número de código y datos legibles por máquina; y

El usuario redime la ficha mediante cualquiera de:

Descargar al proveedor de servicios seleccionado, transmitir por facsímile,
15 comunicar por correo electrónico y enviar electrónicamente la ficha al proveedor de servicios seleccionado.

MÉTODO Y SISTEMA DE ENVIÓ DE SERVICIOS

Resumen

- 5 Las fichas o tarjetas que contienen un código de identificación único que permite la admisión o acceso a entretenimiento o servicios personales se venden y se distribuyen. Un nodo vendedor distribuidor en una red global de computadores afecta las transacciones que intercambian fichas por pagos. Un valor base del ticket se determina con base en un rango de precio para un servicio sujeto. Un
- 10 motor administrador de tickets traduce el rango de precio en un nivel de ticket. Los usuarios finales/ poseedores de tickets presentan el ticket nivelado para redimir el servicio particular desde un proveedor de servicios de participantes. Los tickets son así redimidos en tasas variables para servicios equivalentes. Un distribuidor en línea o por tal en el mercado principal y/o secundario puede
- 15 emplear el motor de administración de tickets y la nivelación de tickets. Como resultado, el distribuidor ofrece/vende tickets nivelados. La ficha o ticket puede estar en la forma de un ticket electrónico, un código de barras, un mensaje de correo electrónico, un mensaje electrónico, un número de código o dato/código legible por maquina.

131

Sistema de Servicios 10

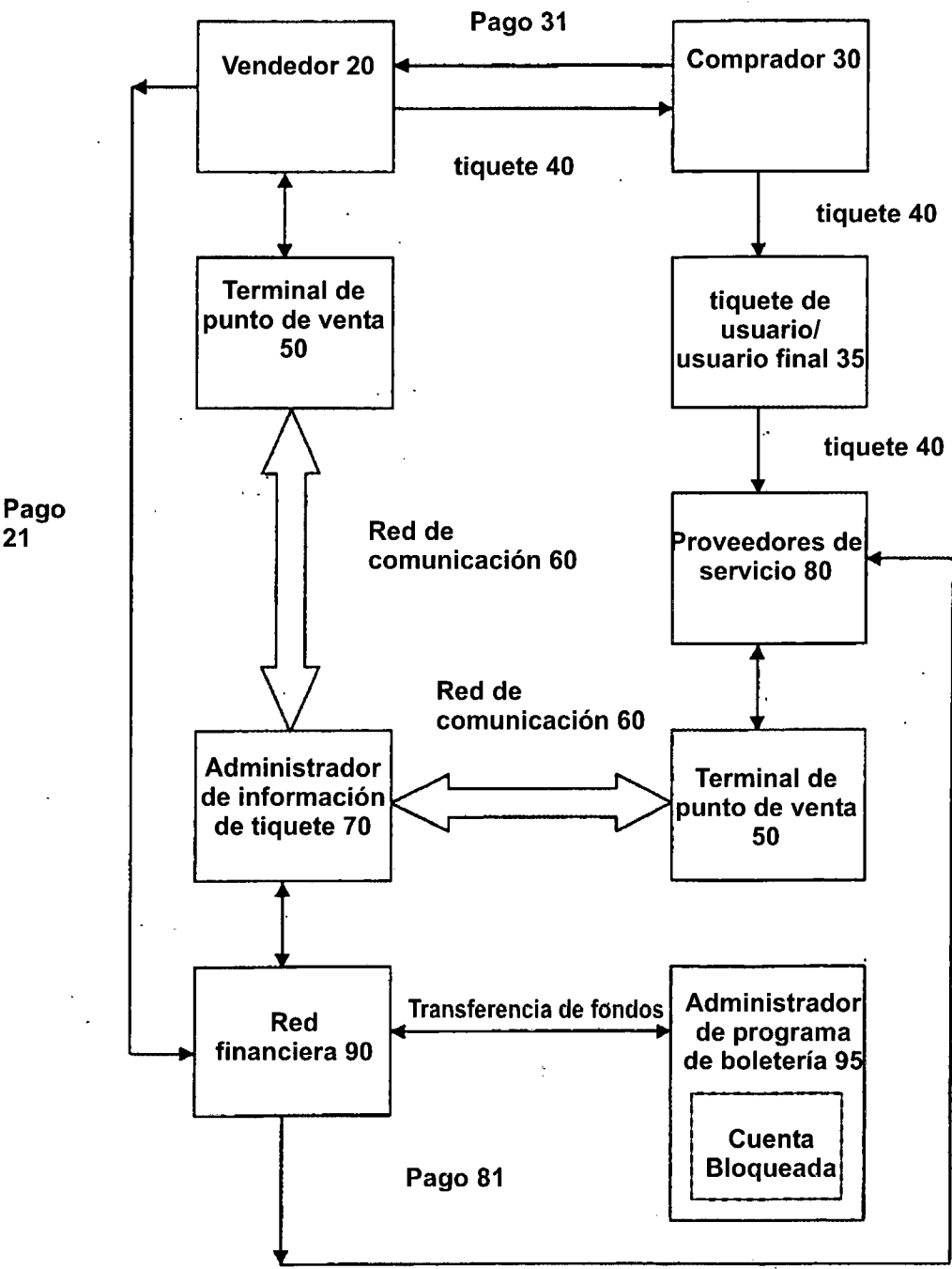


FIG. 1

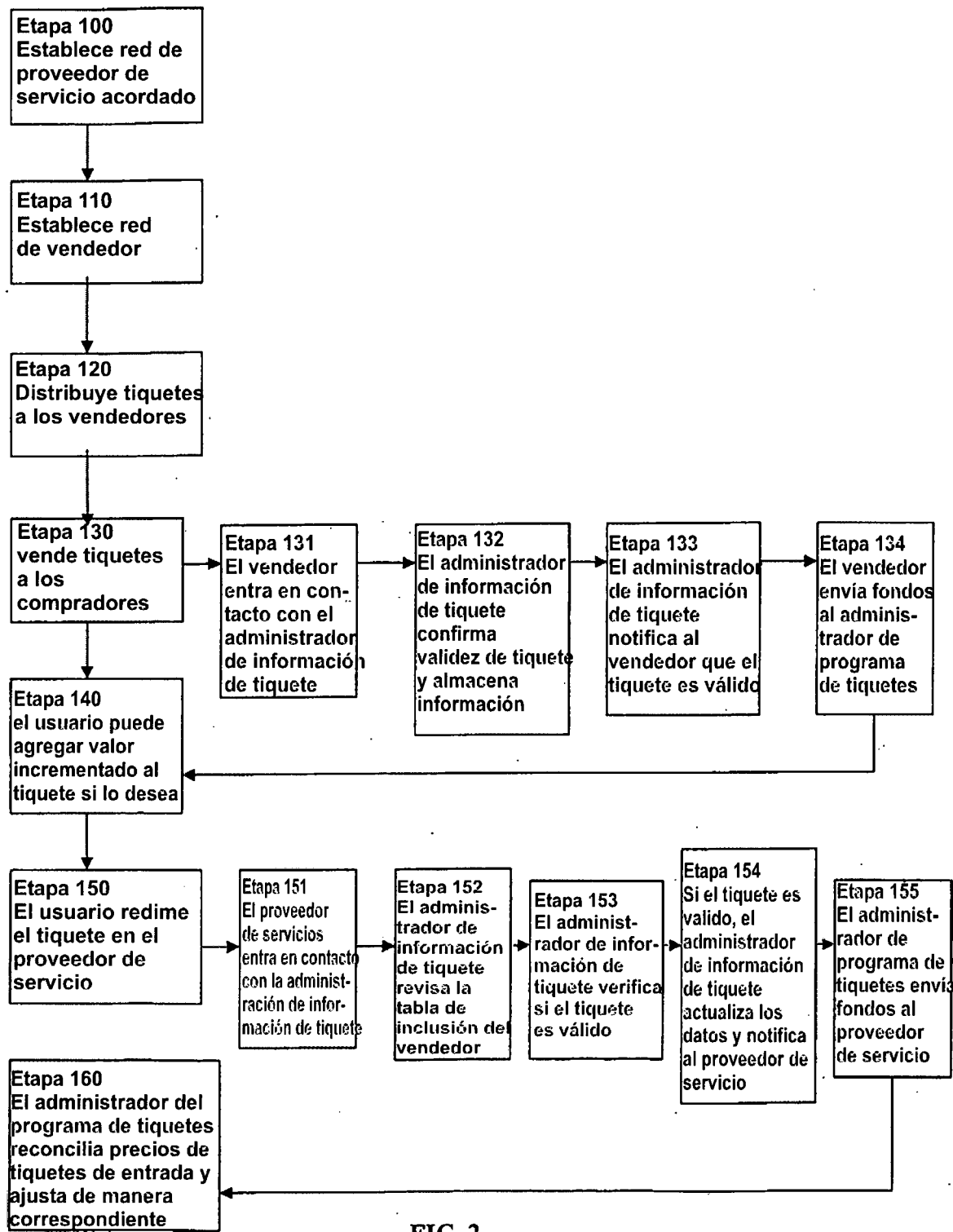


FIG. 2

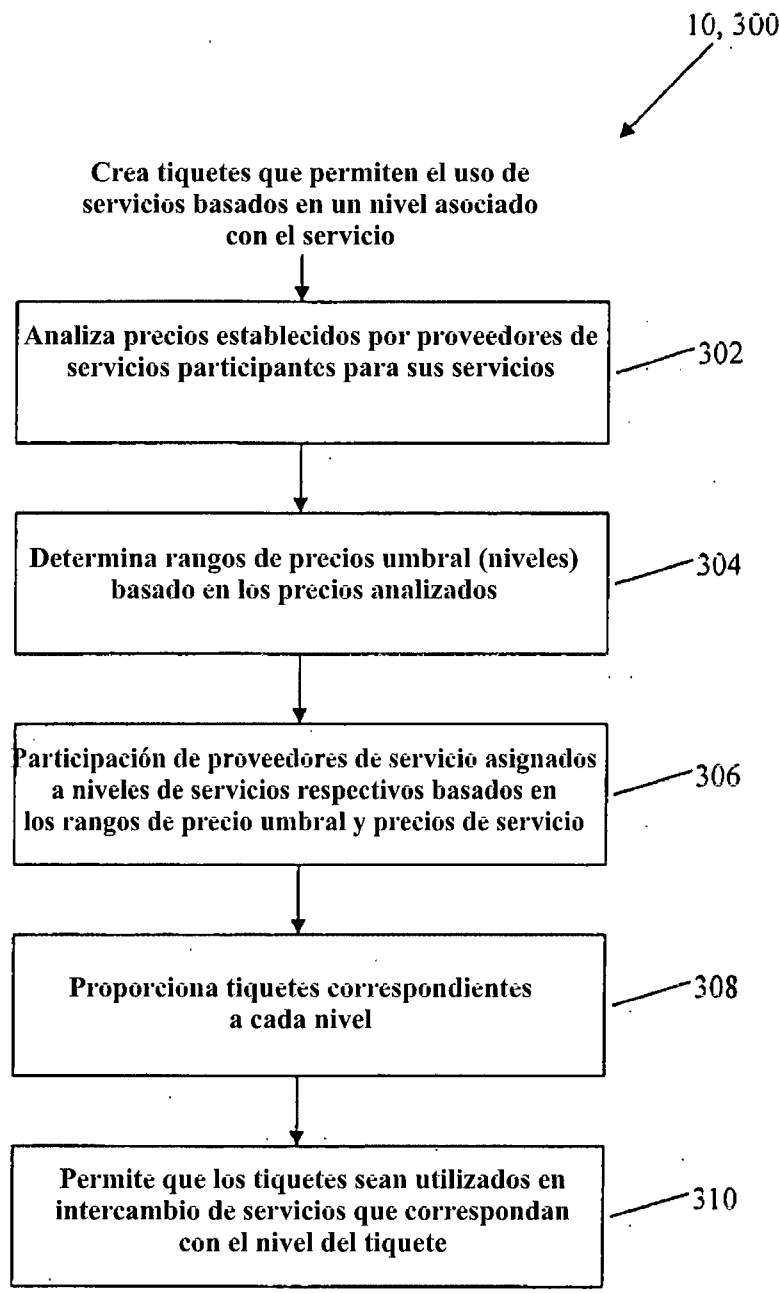


FIG. 3

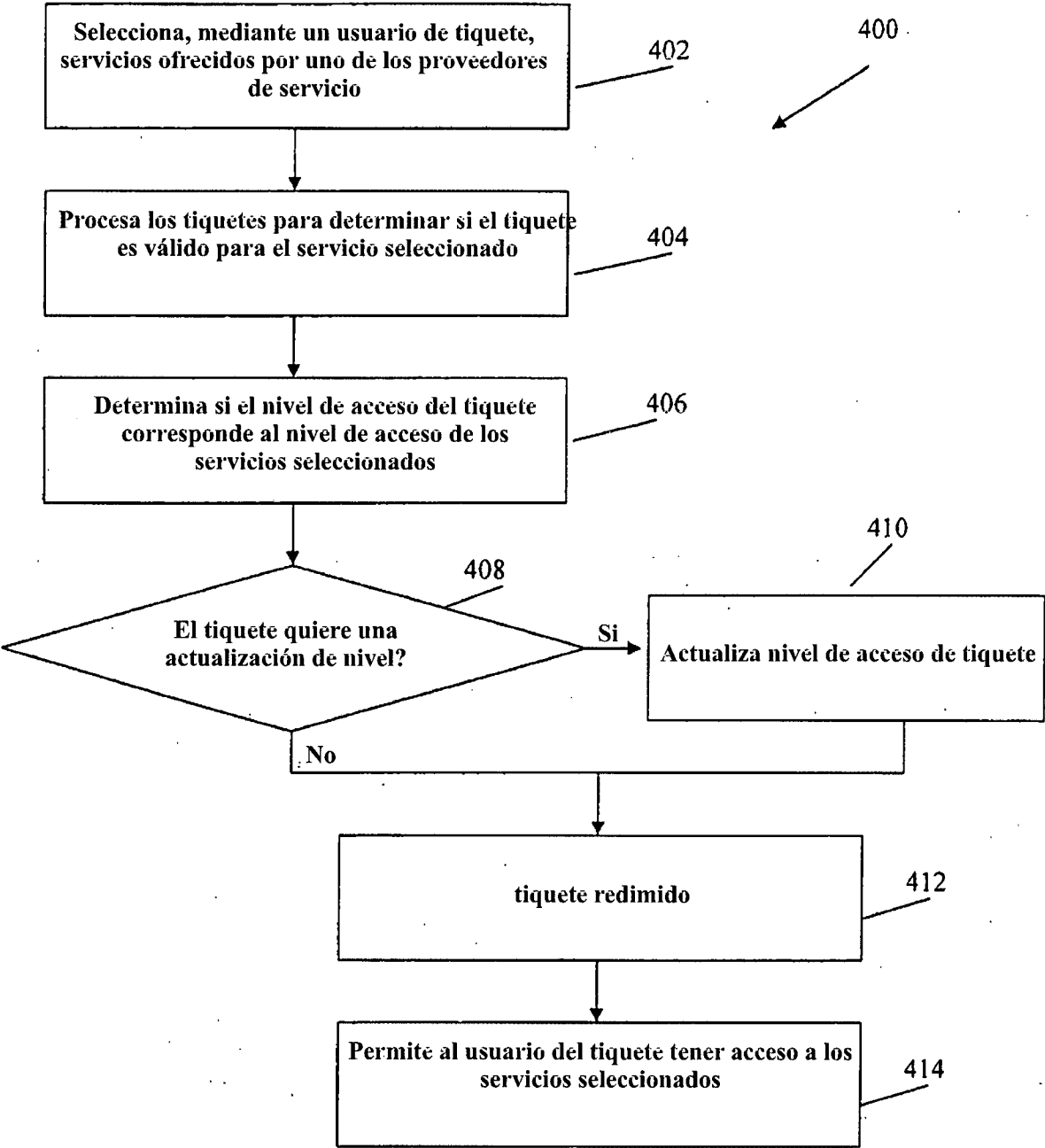


FIG. 4

135.

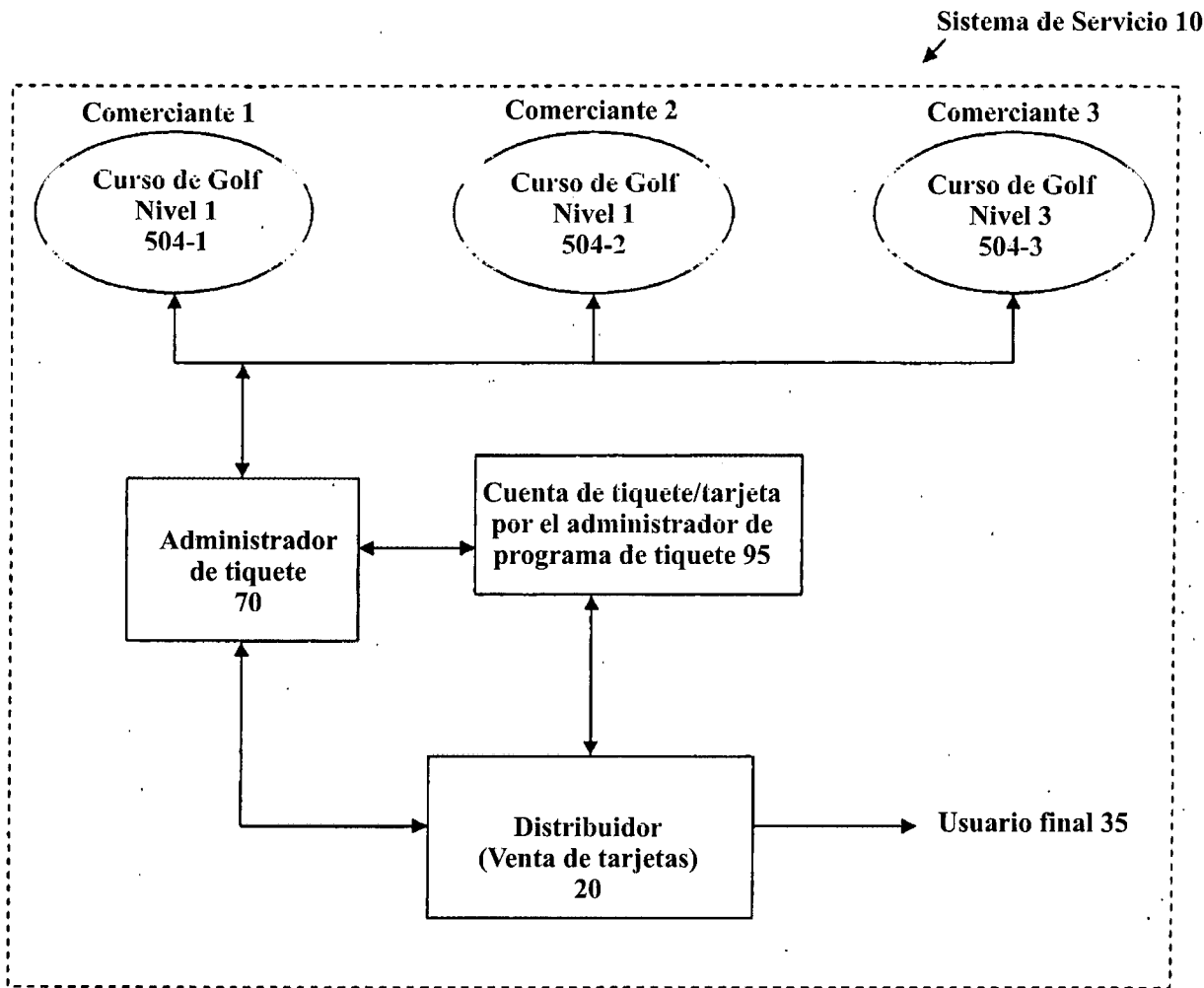


FIG. 5A

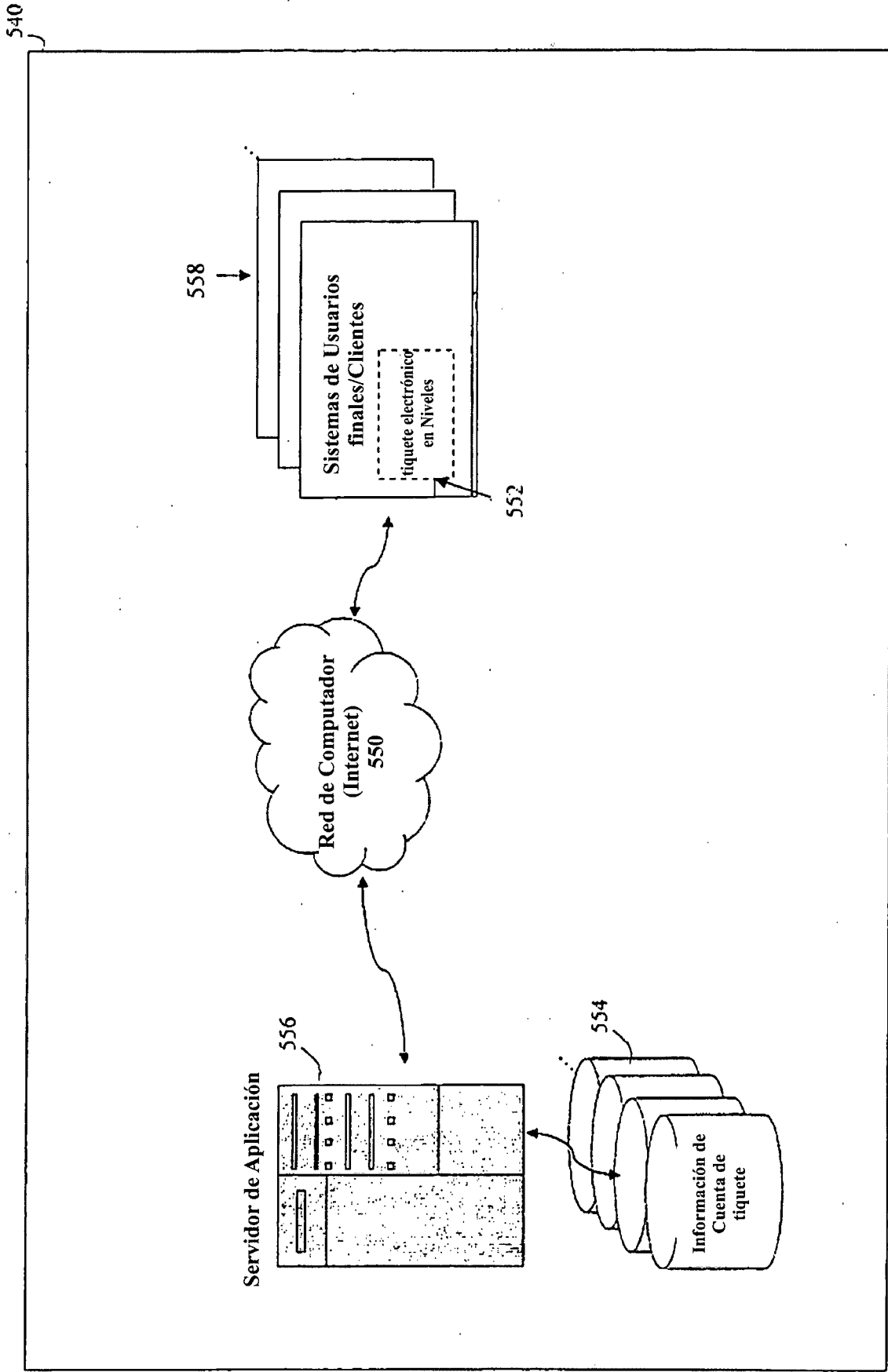


FIG. 5B

Canal de distribución de tiquete Agregado
565

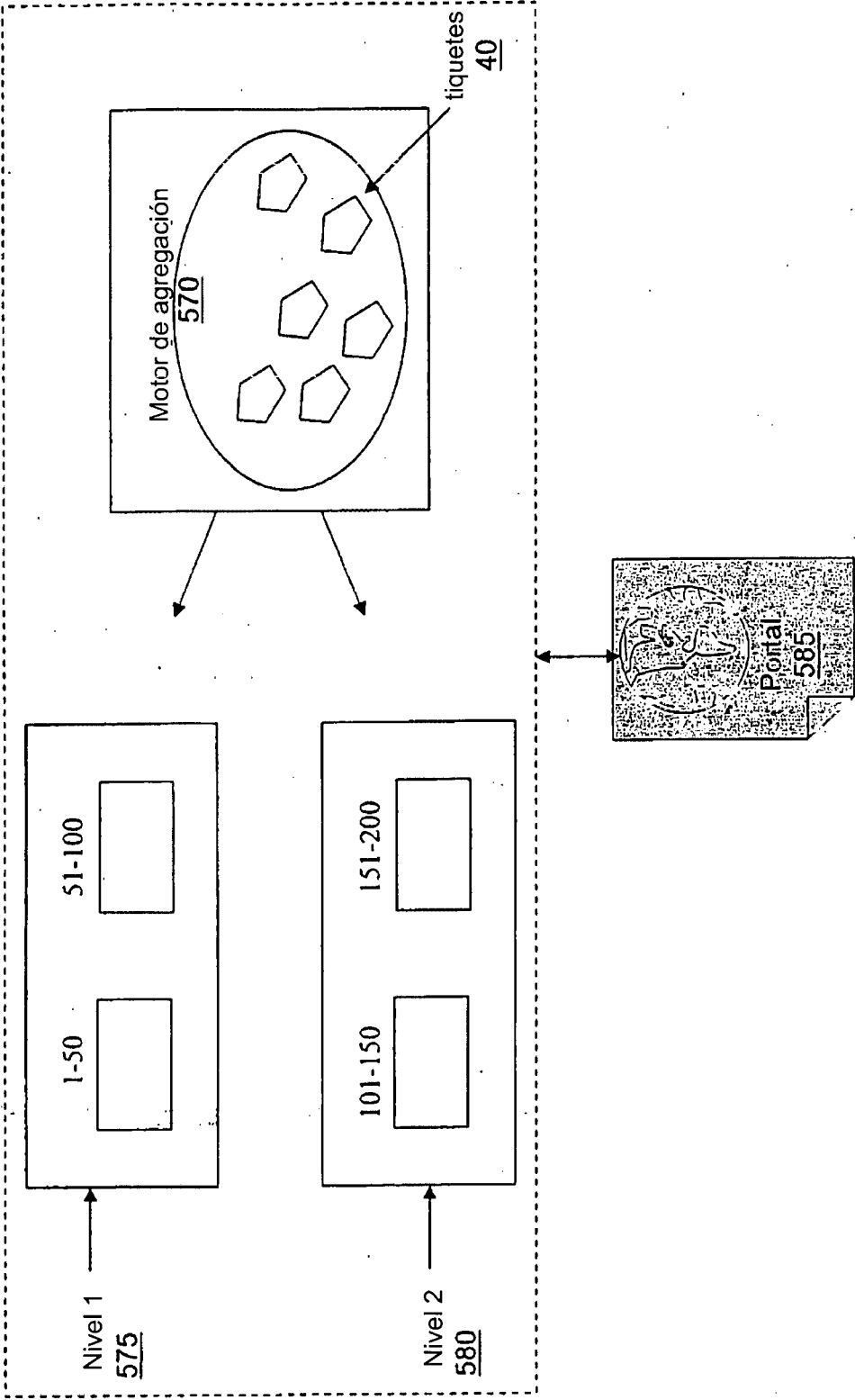


FIG. 5C

137

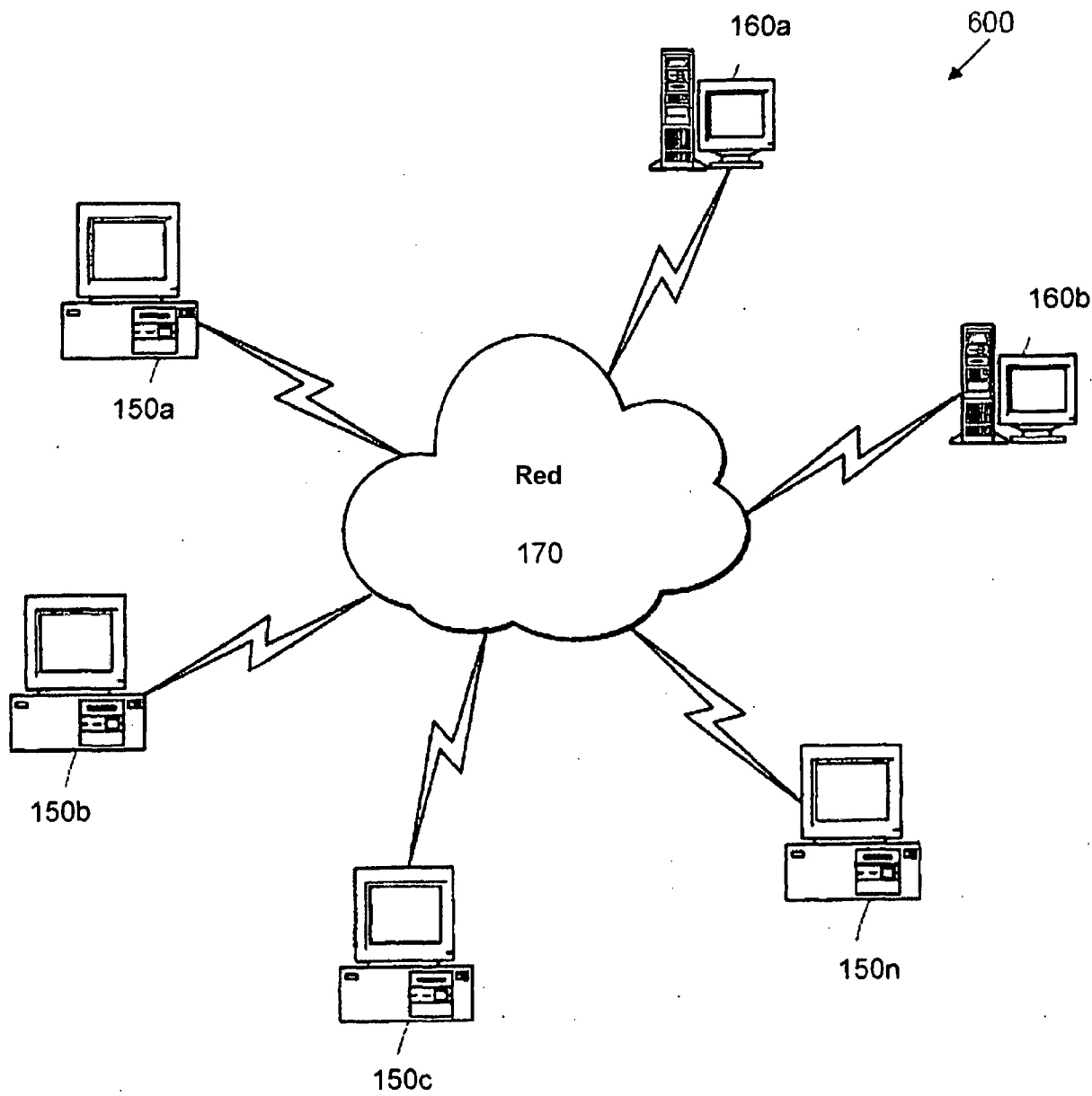


FIG. 6

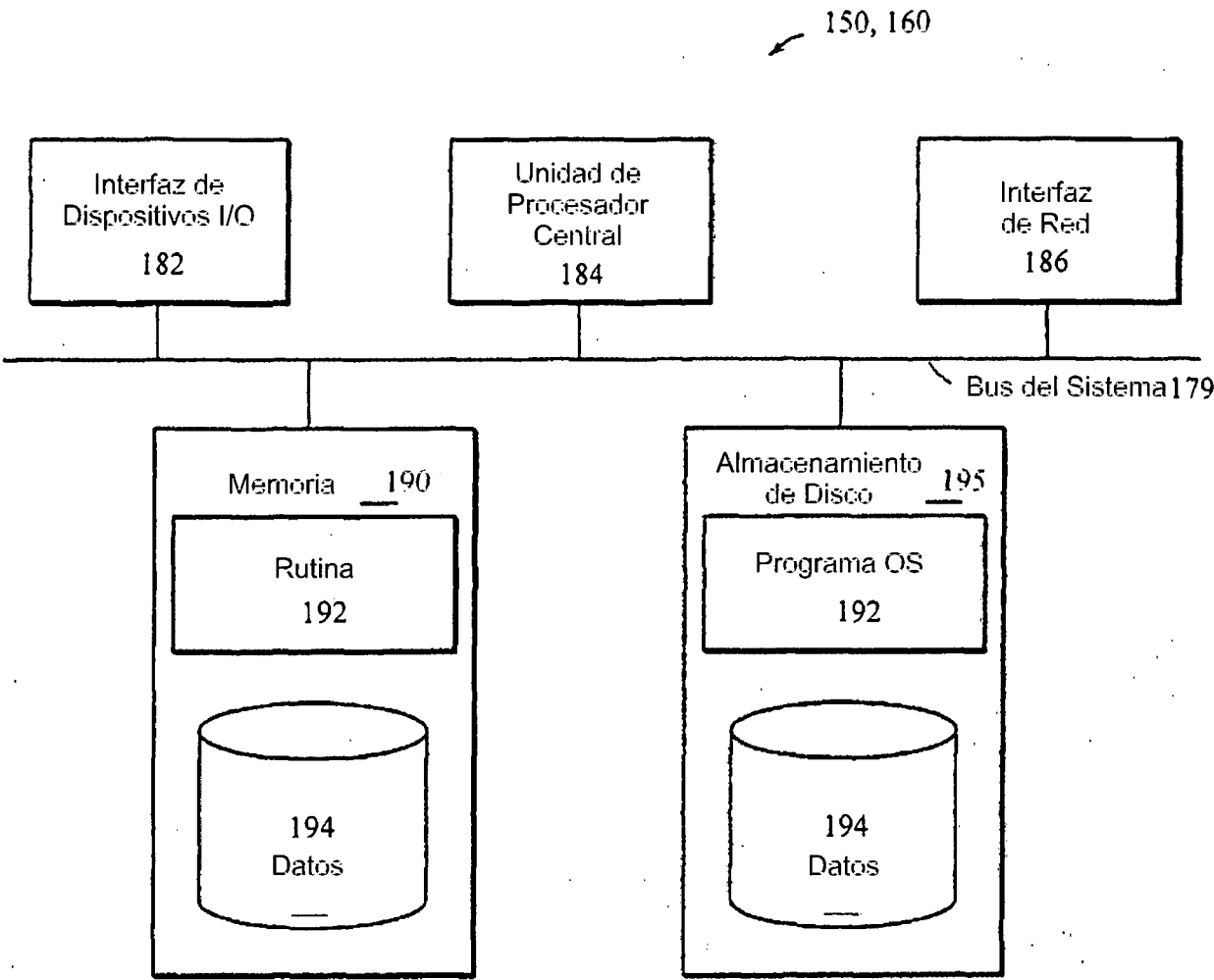


FIG. 7

INTERNATIONAL SEARCH REPORT

International application No.
PCT/US08/07851

A. CLASSIFICATION OF SUBJECT MATTER IPC(8) - G06F 17/00 (2008.04) USPC - 235/375 According to International Patent Classification (IPC) or to both national classification and IPC		
B. FIELDS SEARCHED Minimum documentation searched (classification system followed by classification symbols) IPC(8) - G06F 17/00 (2008.04) USPC - 235/375 Documentation searched other than minimum documentation to the extent that such documents are included in the fields searched Electronic data base consulted during the international search (name of data base and, where practicable, search terms used) MicroPatent		
C. DOCUMENTS CONSIDERED TO BE RELEVANT		
Category*	Citation of document, with indication, where appropriate, of the relevant passages	Relevant to claim No.
X --- Y	US 2007/0095989 A1 (ROTH) 03 May 2007 (03.05.2007) entire document	28-30, 30-34, 36-40, 42-45
Y	US 2005/0021364 A1 (HAFEDOF) 27 January 2005 (27.01.2005) entire document	1-25, 29, 35, 41 1-25, 29, 35, 41
☐ Further documents are listed in the continuation of Box C. ☐		
* Special categories of cited documents: "A" document defining the general state of the art which is not considered to be of particular relevance "E" earlier application or patent but published on or after the international filing date "L" document which may throw doubts on priority claim(s) or which is cited to establish the publication date of another citation or other special reason (as specified) "O" document referring to an oral disclosure, use, exhibition or other means "P" document published prior to the international filing date but later than the priority date claimed "T" later document published after the international filing date or priority date and not in conflict with the application but cited to understand the principle or theory underlying the invention "X" document of particular relevance; the claimed invention cannot be considered novel or cannot be considered to involve an inventive step when the document is taken alone "Y" document of particular relevance; the claimed invention cannot be considered to involve an inventive step when the document is combined with one or more other such documents, such combination being obvious to a person skilled in the art "Z" document member of the same patent family		
Date of the actual completion of the international search 09 December 2008		Date of mailing of the international search report 29 DEC 2008
Name and mailing address of the ISA/US Mail Stop PCT, Attn: ISA/US, Commissioner for Patents P.O. Box 1450, Alexandria, Virginia 22315-1450 Facsimile No. 571-273-3201		Authorized officer: Elaine R. Copenheaver PCT Helpdesk: 571-272-4300 PCT USF: 571-272-7774

(21) N° de solicitud:				(51) Int Cl:	G06F 017/000
22) Fecha de solicitud:				(71) Solicitante(s)	QUANTUM CORPORATION OF NEW YORK, INC.
(30) Prioridad	(31)	Prioridad	(32)	Fecha	(33) País
		11/824,535		29/06/2007	US
		11/778,423		16/07/2007	US
		11/870,940		11/10/2007	US
				(72) Inventor(es)	MARK POVER ANTHONY G. ROTH
				(74) Apoderado:	LUZ CLEMENCIA DE PAEZ
(85) Fecha limite inicio fase nacional: 29/01/2010				(87) Publicación internacional	
(86) Datos relativos a la presentación de la solicitud PCT				Fecha:	08/01/2009
Fecha de presentación de la solicitud: 24/06/2008				N° publicación:	WO 2009/005637 A3
No. de solicitud PCT/US2008/007851					
(54) Título: MÉTODO Y SISTEMA DE ENVIO DE SERVICIOS					

Reivindicación(es):

1. Un método para proporcionar acceso a servicios de experiencias, que comprenden las etapas de:
 permitir la distribución de un ticket que permite el uso de un servicio ofrecido por uno o más proveedores;
 determinar un rango de precio del servicio; y
 establecer un nivel de acceso para el ticket basado en el rango de precio, el nivel de acceso que indica que ciertos proveedores aceptan el ticket nivelado como una condición de acceso al servicio mediante ciertos proveedores.

2. Un método como en la reivindicación 1 que incluye adicionalmente las etapas de:
seleccionar, mediante un usuario de tiquete, uno de ciertos proveedores; y
permitir al usuario del tiquete, que utiliza el tiquete nivelado en el proveedor seleccionado, obtener acceso al servicio mediante el proveedor seleccionado.

3. Un método como en la reivindicación 2 en donde utilizar el ticket nivelado en el proveedor seleccionado incluye adicionalmente:

- utilizar una red de comunicaciones, que procesan el ticket nivelado para determinar si el ticket nivelado es válido;
- utilizar una red de comunicaciones, redimir el ticket nivelado si el ticket nivelado es válido; y
- responder a la redención del ticket nivelado al permitir al usuario del ticket acceso al servicio mediante el proveedor seleccionado.

4. Un método como en la reivindicación 3, en donde el procesamiento del tiquete nivelado determina si el tiquete nivelado es válido incluye adicionalmente las etapas de procesar el tiquete nivelado para determinar si el nivel de acceso del tiquete nivelado coincide con un nivel de acceso asignado al servicio.

5. Un método como en la reivindicación 4 en donde si el nivel de acceso del ticket nivelado no coincide con el nivel de acceso del servicio, permitir al usuario del ticket actualizar el nivel de acceso del ticket nivelado al:

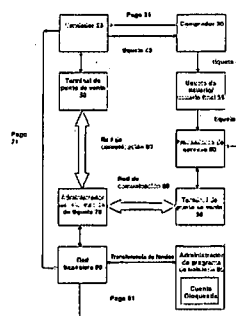
Permitir la compra opcional de nivel incrementado adicional por encima de un nivel de tiquete base en el tiquete nivelado; y

Presentar el tiquete nivelado por el usuario del tiquete al proveedor seleccionado en intercambio para acceso al servicio en donde el precio debitado por el proveedor seleccionado se le permite que sea mayor que el nivel de tiquete base.

6. Un método como en la reivindicación 4 en donde la red de comunicaciones es una cualquiera o una combinación de lo siguiente: red de tarjeta de crédito, red de tarjeta de débito o red de etiqueta privada.

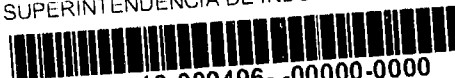
7. Un método como en la reivindicación 6 en donde los proveedores son comerciantes autorizados que son parte de la red de comunicaciones, cada comerciante tiene acceso a la red de comunicaciones para procesar el tiquete nivelado utilizando un puerto de entrada/salida a un procesador de tarjeta de la red de comunicaciones; y

La etapa de procesar el ticket nivelado utilizando la red de comunicaciones para determinar si el nivel de acceso del ticket nivelado coincide con el nivel de acceso del servicio incluye adicionalmente excluir cualquier reporte al usuario del ticket de valor monetario asociado con el ticket nivelado, aunque incluye el reporte de información de crédito incrementada.



143

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO



No. 10-009496-00000-0000

Fecha: 2010-01-29 17:06:11 Dep. 2020 DIR.NUEVASCR
Tra. 11 PATENTEIYII Eve: 378 FASENACIONALI
Act. 411 PRESENTACION Folios: 145

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

NIT : 800176089-2

RECIBO OFICIAL DE CAJA : 10 - 4,262
FECHA : ENERO 18 DE 2010

***** CONSIGNACION *****

DEPOSITANTE	TIPO PAGO	BANCO	CUENTA	No. PAGO	FECHA PGO	Vr. PAGO
CAVELIER ABOGADOS	CONSIGNACION	BANCO DE BOGOTA	062754387	325671032	18/01/2010	47.164.000.00

***** CONCEPTO *****

CANT.	RENTISTICO	CONCEPTO	TOTAL CONCEPTO
1	50005-01-01	SOLICITUDES	1 TRAMITES DE SOL. DE PATENTE DE IN 554.000.00
		TOTAL :	\$ 554.000.00

SON: QUINIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MIL PESOS

RESPONSABLE : _____

RECIBO DE CAJA APLICADO AL EXPEDIENTE No. _____

0010: 17478-841-001-0

144

NIT : 900174089-2

RECIBO OFICIAL DE CAJA : 10 - 5,713
FECHA : ENERO 25 DE 2010

***** CONSIGNACION *****

DEPOSITANTE	TIPO PAGO	BANCO	CUENTA	Nº. PAGO	FECHA PAGO	V=. PAGO
CAVELIER ABOGADOS	CONSIGNACION	BANCO DE BOGOTA	062754387	325815291	25/01/2010	43,937,000.00

***** CONCEPTO *****

CANT.	RENTISTICO	CONCEPTO	TOTAL CONCEPTO
1	50005-01-09	OTROS SERVICIOS DE PROPIEDAD I	*** TASA ANUAL A#OS 17 a 20 PARA MANT
			907,000.00
		TOTAL :	\$ 907,000.00

SON: NOVECIENTOS SIETE MIL PESOS

RESPONSABLE: 

RECIBO DE CAJA APLICADO AL ASUNTO No.

0020: 17478-841-001-0

145

VIT : 5001750P

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO



No. 10-009496-00000-0000

Fecha: 2010-01-29 17:06:11
Tra. 11 PATENTEIYII
Act. 411 PRESENTACION

Dep. 2020 DIR.NUEVASCR
Eve: 378 FASENACIONALI
Folios: 145

CERTIFICACION DE EXCEDENTE : 10 - 5,727

FECHA : ENERO 25 DE 2010

***** CONSIGNACION *****

DEPOSITANTE	TIPO PAGO	BANCO	CUENTA	Nº. PAGO	FECHA PAGO	Vr. PAGO
CAVELIER ADOBADOS	CONSIGNACION	BANCO DE BOGOTA	062754387	325615291	25/01/2010	43,937.000.00

***** CONCEPTO *****

CANT.	RENTISTICO	CONCEPTO	TOTAL CONCEPTO
1	50005-01-09	OTROS SERVICIOS DE PROPIEDAD I	
		99 OTROS SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	5,000.00
		TOTAL :	\$ 5,000.00

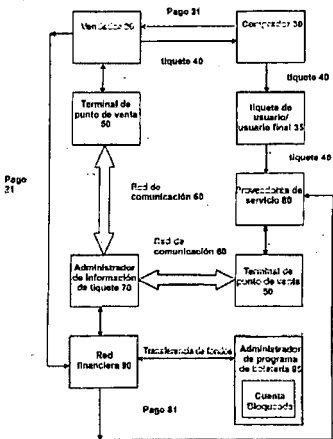
SON: CINCO MIL PESOS

RESPONSABLE :

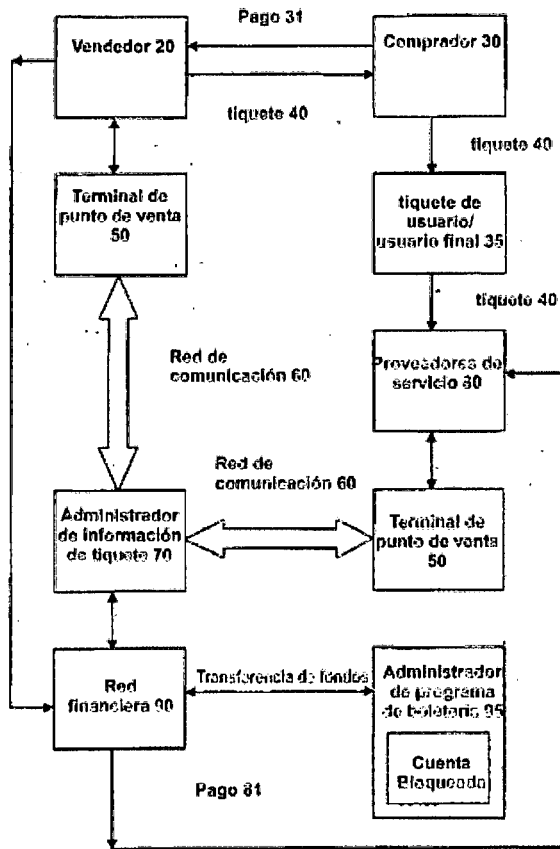
RECIBO DE CAJA APLICADO AL ASUNTO Nº.

ESTA CERTIFICACION DE EXCEDENTE DE PAGO SOLO PODRA SER UTILIZADA
COMO PARTE DE LA CANCELACION DE UNA TARIFA VIGENTE Y NO PODRA SER
SUSTITUIDA POR NINGUN RECIBO.

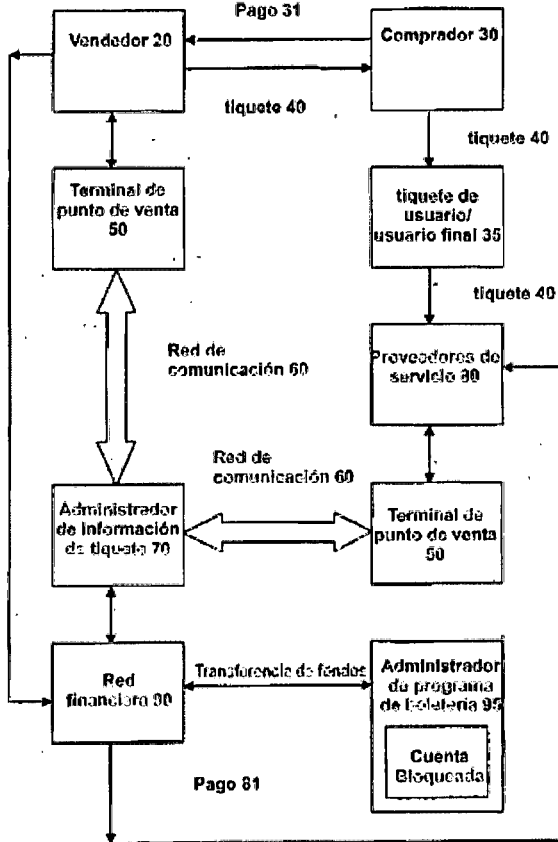
COLO: 17478-841-001-0



Pago
21



Pago
21





No. 10-009496- -00000-0000

Fecha: 2010-01-29 17:06:11 Dep. 2020 DIR.NUEVASCR
Tra. 11 PATENTEIYII Eve: 378 FASENACIONALI
Act. 411 PRESENTACION Folios: 145

PATENTE DE INVENCION ☐

MODELO DE UTILIDAD ☐

Art 33 Decisión 486/00

☐
☐
☐
☐
☐

Indicación que se solicita una patente.
Datos de identificación del solicitante o de la persona que presenta la solicitud
Descripción de la invención
Dibujos de ser estos pertinentes
Comprobante de pago de las tasas establecidas (De ser el caso formato de descuento)

Completa ☐ Incompleta ☐

PATENTE DE INVENCION PCT ☒ MODELO DE UTILIDAD PCT ☐ Art.33 Decisión 486/00, Circular Única

☒
☒
☐
☒

Indicación que se solicita una PCT
Copia de la solicitud en español, tal como fue presentada inicialmente (capítulo descriptivo, reivindicatorio, resumen)
Dibujos de ser estos pertinentes
Comprobante de pago de las tasas establecidas (de ser el caso formato de descuento)

Completa ☒ Incompleta ☐

DISEÑO INDUSTRIAL ☐

(Art. 119 Decisión 486/00)

☐
☐
☐
☐

Indicación que se solicita Diseño industrial
Datos de identificación del solicitante o de la persona que presenta la solicitud
Representación gráfica y fotográfica del Diseño industrial o muestra del material que incorpora el diseño
Comprobante de pago de las tasas establecidas

Completa ☐ Incompleta ☐

ESQUEMA DE TRAZADO ☐

(Art. 92 Decisión 486/00)

☐
☐
☐
☐

Indicación que se solicita un esquema de trazado
Datos de identificación del solicitante o de la persona que presenta la solicitud
Representación gráfica de un esquema de trazado
Comprobante de pago de las tasas establecidas

Completa ☐ Incompleta ☐



Bogotá,
2020

Doctor(a)
SUAREZ DE PAEZ LUZ CLEMENCIA

REFERENCIA	Radicación No.	10 9496
	Solicitud internacional	PCT/US2008/007851
	Fecha inicio fase nacional	29/01/2010
	Trámite	11
	Evento	378
	Actuación	430
	Oficio No.	2187

Como resultado del examen de forma, realizado con fundamento en el artículo 38 de la Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina, artículo 27 del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT), regla 51 bis del Reglamento y Circular Única de la Superintendencia de Industria y Comercio, se le comunica que:

1. La solicitud no contiene el poder debidamente otorgado, con el lleno de los requisitos exigidos por los artículos 62 y subsiguientes del Código de Procedimiento Civil. Adicionalmente, deberá presentar el documento que acredita la existencia y representación legal de la sociedad solicitante, cuando ésta fuere persona jurídica.

2. El solicitante debe presentar un nuevo título que permita identificar la materia de la cual trata la solicitud, ya que el título relacionado no se encuentra con la precisión necesaria para identificar claramente el objeto de la solicitud de patente. (Regla 4.3 PCT, Art 26-27 D-486, Circular Única 5.2.9)

3. La solicitud no contiene la copia del documento en que consta la cesión del derecho a la patente del inventor al solicitante o a su causante, conforme a lo establecido por el artículo 26 literal k) de la Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina. Cuando se trate de documentos otorgados en el extranjero, estos deberán legalizarse de conformidad con lo dispuesto por los artículos 259 y 260 del Código de Procedimiento Civil. Cuando se trate de las declaraciones a que hace referencia la Regla 4.17 ii) del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes PCT., el alcance de las tales declaraciones se determinará según indiquen claramente una cesión de derechos del inventor al solicitante o su causante, de conformidad con lo dispuesto en el numeral 5.2.15 del Capítulo Quinto, Título X de la Circular Única de Superintendencia de Industria y Comercio.

En cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 39 de la Decisión 486, se le requiere para que dentro del término de dos meses siguientes a la fecha de notificación del presente oficio, complete los requisitos anteriormente enunciados. En caso de no dar cumplimiento al presente requerimiento, la solicitud se considerará abandonada y perderá su prelación.

Notifíquese el presente oficio conforme a lo dispuesto en el numeral 5.2, literal

Continúa en la página siguiente...

Al contestar favor indique el número de radicación consignado en el rótulo

Sede Centro: Carrera 13 No. 37-00 pisos 2, 5, 7 y 10 PBX: 5970000
Sede CAN: Av. Carverá 50 No. 26 - 55 int.2. Tel 5830070
Call Center 6513240. Línea 01800-910165
Web: www.sic.gov.co e-mail: info@sic.gov.co
Bogotá D.C. Colombia



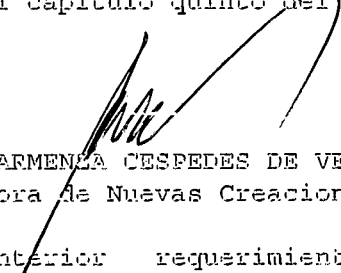
BICENTENARIO



Industria y Comercio
SUPERINTENDENCIA

Radicación No.: 10 9496

e), del capítulo quinto del título primero de la Circular Unica No.10 de 2001.


ALIX CARMENEA CESPEDES DE VERGEL
Directora de Nuevas Creaciones (c)

El anterior requerimiento fue notificado por fijación en lista de
fecha 19 FEB. 2010
adpall