



Doctor
José Luis Salazar López
Director de Nuevas Creaciones
Delegatura de la Propiedad Industrial
Superintendencia de Industria y Comercio
E. S. D

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO



No. 14-082644- -00003-0000

Fecha: 2014-09-05 16:05:54 Dep. 2020 DIR.NUEVASCR
Tra. 11 PATENTEIYII Eve: 379 FASENACIONALII
Act. 444 RESPUESTAREQUE Folios: 70

Ref. Expediente	14-082644 - 00001-000
Solicitud	Pctus2012/000051
Internacional	
Fecha de inicio	01/09/2014
fase nacional	
Trámite	11
Oficio No.	5205

RAÚL HERNANDO BURITICÁ, ciudadano colombiano, domiciliado en la ciudad de Bogotá, abogado, identificado como aparece al pie de mi firma, actuando como apoderado de la sociedad **MAPAS INTELIGENTES, LLC**, dentro del proceso de la referencia, por medio de la presente procedo a contestar el requerimiento que le fue formulado, por medio del oficio 5205 6 de mayo de 2014.

En atención a su requerimiento solicito se proceda continuar el trámite bajo el Capitulo II del PCT, por lo tanto adjunto las modificaciones que se presentaron a la solicitud radicada el 16 de abril del 2014, para su conocimiento se presenta la versión en inglés junto con su correspondiente traducción.

NOTIFICACIONES

Para efectos del presente proceso, podré ser notificado a mis oficinas de abogado, ubicadas en la Calle 70 No. 7-60 Of. 302 de la ciudad de Bogotá, Tel. 3450799, correo electrónico raul@buriticaabogados.com.

Cordial saludo,

RAÚL HERNANDO BURITICÁ
C.C. No. 79.784.288 de Bogotá
T.P. No. 116.548 del C.S. de la J

Calle 70 No. 7-60 Of. 404 Teléfonos: (+571) 345 07 99 - 345 06 77 Fax: (+571) 212 32 79
E-mail: info@buriticaabogados.com / www.buriticaabogados.com Bogotá D.C.

00000001

Copia

PTO-1382 (Rev. 04-2010)

Aprobado para su uso a través de 04/30/2013. OMB 0651-0021

Oficina de Patentes y Marcas: Departamento de Comercio de EE.UU.

Según la Ley de Reducción de Trámites de 1995 ninguna persona está obligada a responder a una solicitud de información a menos que muestre un número de control válido de la OMB.

Carta de Transmisión a la oficina Receptora de los Estados Unidos

Número de correo del servicio de correo expreso: EG445471147US	Fecha de depósito: 02/01/2012
Número de referencia del expediente : [en blanco]	[Ilegible] número (si se conoce):[en blanco]
Número de cliente ¹ : [en blanco]	Primera fecha de prioridad para reclamo (día / mes / año):
Título de la invención: PUNTOS DE GEOCODIFICACION DE INTERES, DISTRIBUCION DE RUTA DE SERVICIO, Y METODO Y APARATO DE DESEMPEÑO DE VENTAS EN EL CAMPO DE LA AUDITORIA	

¹Número de cliente permitirá el acceso a la aplicación en privado en par, pero no puede ser utilizado para establecer o cambiar la dirección de correspondencia.

☒ Esta es una nueva solicitud internacional

Detección de divulgación de información:

A fin de ayudar en la selección de la solicitud internacional de acompañamiento para efectos de determinar si debería y podría ser concedida una licencia para su transmisión extranjera y para otros fines, la siguiente información se suministrará. (Marque las casillas que apliquen):

☒ La invención que no se hizo en los Estados Unidos de América.

☒ No hay ninguna solicitud anterior a Estados Unidos relacionada con esta invención.

☐ La siguiente(s) aplicación (es) a Estados Unidos contienen material que se relaciona con la invención descrita en la solicitud internacional adjunta. (Nota: prioridad a estas aplicaciones puede o no puede ser reclamada en la solicitud (formulario PCT / RO / 101) y esta lista no constituye una reclamación de prioridad.)

Aplicación no.	[en blanco]	Presentada el	[en blanco]
Aplicación no.	[en blanco]	Presentada el	[en blanco]

La presente solicitud internacional contiene material adicional que no se encuentra en la solicitud (es) previa (s) hecha (s) a los Estados Unidos identificadas anteriormente. El material adicional se

encuentra en las páginas ___[en blanco]___ y ☐ NO ☐ ALTERA PODRÍA SER

0000002

CONSIDERADO QUE ALTERA la naturaleza general de la invención de una manera que requiere la solicitud a los Estados Unidos que haya sido hecha disponible para su inspección por los organismos de defensa apropiados bajo 35 USC 181 y 37 C.F.R. 5.15.

Lista detallada del contenido

Hojas de la solicitud: 6	Comprobado no.: [en blanco]
Hojas de la descripción (excluyendo lista de secuencias): 15	Acuse recibido: 1
Hojas de la reclamación: 5	Poder: 1
Hojas de resumen: 1	Copia certificada del documento de prioridad (especificar):
Hojas de dibujos: 22	Otros (especificar): [en blanco]
Hojas de listas de secuencias: [en blanco]	
Lista de secuencias de disquete / CD:	
[en blanco]	

La persona que firma este formulario es:	☐ Solicitante	Nombre de la persona que firma Marcus G. Theodore
	☒ Abogado / Agente (Reg. No.)	
	☐ Representante Común	Firma [ilegible]

Esta recopilación de información es requerida por 37 CFR 1.10 y 1.412 La información es necesaria para obtener o conservar un beneficio por parte del público, que es presentar (para la USPTO procesar) una solicitud. La confidencialidad se rige por 35 USC 122 y 37 CFR 1.11 y 1.14. Esta recopilación está calculada debe tardar 15 minutos para completar, incluyendo la recopilación de información, la preparación y la presentación de la forma completa a la USPTO. El tiempo variará dependiendo de cada caso individual. Algún comentario sobre la cantidad de tiempo que necesita para completar este formulario y / o sugerencia para reducir esta carga, se debe enviar al Director General de Información De Patentes y Marcas del Departamento de Comercio de Estados Unidos PO: Caja 1450. Alejandria. VA 22313-1450. No envíe HONORARIOS o los formularios a esta dirección.
Enviar a: Mail Stop PCT, Comisario de Patentes, PO Caja de 1450, Alexandria, VA 22313-1450.

0000003

P C T

Poder notarial

[ilegible]

MAPAS INTELIGENTES LLC 16192

Carretera de la Costa Lewes DE 19958

Theodore,

[ilegible]

Marcus George Marcus G. Theodore,

PC 465 South 500 East Salt Lake City, Utah 84102 (801) 359

*PUNTOS DE GEOCODIFICACION DE INTERES, DISTRIBUCION DE RUTA DE SERVICIO, Y
METODO Y APARATO DE DESEMPEÑO DE VENTAS EN EL CAMPO DE LA AUDITORIA*

[ilegible]

SMARTMAPS

[ilegible]

RO: US

[ilegible]

[firma ilegible]

Alfredo Velásquez Socio Director

Mapas Inteligentes, LLC

00000004

Solicitud TCP (Tratado de Cooperación en materia de Patentes)

Uso exclusivo de la Oficina Receptora
Solicitud Internacional No.
Fecha de llenado Internacional.
Nombre de la Oficina Receptora y "Solicitud internacional TCP"

Referencia del expediente del solicitante o del agente
(si se desea) (12 caracteres como máximo)

Recuadro no. I TÍTULO DE LA INVENCION

PUNTOS DE GEOCODIFICACION DE INTERES, DISTRIBUCION DE RUTA DE SERVICIO, Y METODO Y APARATO DE DESEMPEÑO DE VENTAS EN EL CAMPO DE LA AUDITORIA

Recuadro no. II SOLICITANTE ☐ esta persona también es inventor

Nombre y dirección: (apellido seguido del nombre dado: por entidad jurídica oficial completo.

La dirección deben figurar el código postal y el nombre del país. El país de la dirección indicada en este recuadro es el Estado solicitante (es decir Condado) de residencia Si ningún Estado de residencia se indica a continuación.)

MAPAS INTELIGENTES LLC 16192
Carretera de la Costa Lewes DE 19958

Teléfono No.
302 6457400

Facsimile No.
3026451280

N ° de registro del solicitante de la Oficina
[en blanco]

Autorización para usar e-mail: al seleccionar una de las casillas de abajo autoriza a la Oficina receptora, la Administración de búsqueda internacional, la Oficina Internacional y la Autoridad de Examen Preliminar Internacional para utilizar la dirección de correo electrónico indicada en este recuadro para enviar notificaciones emitidas con respecto a esta solicitud internacional si esas oficinas están dispuestos a hacerlo.

☐ como copias anticipadas seguidas de notificaciones en papel o

☐ exclusivamente en formato electrónico (no se enviarán notificaciones en papel) dirección de correo electrónico

Estado (que es el País) de nacionalidad: U.S.A.

Estado (que es el País): U.S.A.

Esta persona es solicitante con el fin de: ☒ Todos los Estados designados ☐ Todos los Estados designados excepto Estados Unidos de América ☐ Los Estados Unidos de América solamente ☐ Estados indicados en el recuadro suplementario	
Recuadro No IV Agente o representante común; o dirección para la correspondencia	
La persona abajo identificada se nombra / ha sido nombrada para actuar en nombre del solicitante(s) ante las administraciones internacionales competentes como: ☒ Agente ☐ Representante común	
Nombre y dirección: (apellido seguido del nombre, persona jurídica escriba el nombre oficial completo. La dirección deben figurar el código postal y el nombre del país.)	Teléfono No. 801-359-8622
	Facsímil No. 801-359-8995
	N ° de registro del Agente con la Oficina 26815
Autorización para usar correo electrónico: marcando una de las casillas de abajo autoriza a la Oficina receptora, la Autoridad de la búsqueda internacional, la Oficina Internacional y la Autoridad de Examen preliminar internacional para utilizar la dirección de correo electrónico indicada en este recuadro para enviar notificaciones emitidas con respecto a esta solicitud internacional si esas oficinas están dispuestos a hacerlo. ☒ Como copias anticipadas seguido de notificaciones en papel o ☐ Exclusivamente en formato electrónico (no se enviarán notificaciones en papel) Dirección de correo electrónico: theodore@xmission.com	
☐ Dirección para la correspondencia: marque esta casilla cuando ningún agente o representante común es / ha sido nombrado y el espacio de arriba se utilice insertado para indicar una dirección especial a la que la correspondencia debe ser enviada.	

Recuadro No. V DENOMINACIONES				
El llenado de esta solicitud constituye bajo la Regla 4.9 (a) una obligación de todos los contratantes del TCP en la fecha de presentación internacional, la concesión de cualquier tipo de protección disponible y, en su caso, para la concesión de patentes regionales y nacionales. Sin embargo, ☐ DE Alemania no se designa para ningún tipo de protección nacional ☐ JP Japón no se designa para ningún tipo de protección nacional ☐ KR República de Corea no se designa para ningún tipo de protección nacional (Las casillas anteriores sólo se pueden utilizar (de manera irrevocable) si las designaciones en cuestión en el momento de la presentación o, posteriormente, en virtud de la regla 26 bis 1. la solicitud internacional del Recuadro No VI contiene una petición de prioridad de una solicitud nacional anteriormente presentada en el Estado de que se trate, con el fin de evitar la cesación del efecto, en virtud de la legislación nacional, de esa solicitud nacional anterior.)				
Recuadro No VI PRIORIDAD DE RECLAMO				
La prioridad de la solicitud anterior siguiente (s) Por la presente se afirmaba:				
Fecha en que se lleno la solicitud anterior (día / mes / año)	Número de la solicitud anterior	Si la solicitud anterior es:		
		Miembro nacional de aplicación o país miembro de la OMC	Aplicación en la oficina regional	Solicitud internacional en una Oficina Receptora
Artículo (1)	[en blanco]	[en blanco]	[en blanco]	[en blanco]
Artículo (2)	[en blanco]	[en blanco]	[en blanco]	[en blanco]
Artículo (3)	[en blanco]	[en blanco]	[en blanco]	[en blanco]
☐ Otras demandas prioritarias se señalan en el recuadro suplementario.				

Se pide a la Oficina Internacional obtener de una biblioteca digital, una copia certificada de la(s) solicitud(es) anterior(es) (si la solicitud(es) anterior (es) está (n) a disposición en una biblioteca digital) identificada anteriormente como: *

☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Todos los artículos Artículo (1) Artículo (2) Artículo (3) otro. véase caja suplementaria .

Se pide a la Oficina Receptora preparar y transmitir a la Oficina Internacional una copia certificada de la(s) solicitud(es) anterior(es) (si la(s) solicitud(es) anterior(es) se presento (presentaron) a la Oficina que para los fines de esta solicitud internacional es la oficina receptora) o para obtener copia certificada de la(s) solicitud(es) anterior(s) a partir de una biblioteca digital y transmitir una copia de la misma a la Oficina Internacional (si la(s) solicitud(es) anterior(es) está(n) a disposición de la Oficina receptora en una biblioteca digital), identificada anteriormente como *.

☐ Todos los artículos ☐ Artículo (1) ☐ Artículo (2) ☐ Artículo (3) ☐ otro. véase caja suplementaria .

Cuando no se almacena la copia certificada de la(s) solicitud(es) anterior(es) en una biblioteca digital con el número de la solicitud anterior indicada arriba, pero con el número de solicitud de otra aplicación que también reivindica la prioridad de ella, indicar el número en la hoja complementaria (artículo 4).

Restaurar el derecho de prioridad: Se pide a la Oficina receptora restaurar el derecho de prioridad de la(s) solicitud(es) anterior(es) identificada (s) anteriormente o en el recuadro suplementario como artículo (s) (_____). (Véase también el cuadro de notas No. VI : se debe proporcionar más información para apoyar una solicitud de restablecimiento del derecho de prioridad.

Incorporación por referencia: cuando un elemento de la solicitud internacional se ha referido en el artículo 11 (1) (iii) (d) o (e) o parte de las peticiones de descripción o dibujos mencionados en la regla 20.5 (a) no está contenido de otra forma en esta solicitud internacional, pero está completamente contenida en una solicitud anterior cuya prioridad se reivindica en la fecha en la que uno o más de los elementos mencionados ha sido referido en el artículo 11 (1) (iii) y que haya recibido inicialmente por la oficina receptora, ese elemento o parte es, sujeto a confirmación según la Regla 20.6 incorporada como referencia en esta solicitud internacional para cumplir con los propósitos de la Regla 20.6.

Recuadro No. VII AUTORIDAD INTERNACIONAL DE BUSQUEDA

Elección de la Autoridad Internacional de búsqueda (AIB) (si es más de una búsqueda internacional es competente para llevar a cabo la búsqueda internacional indique la Autoridad elegida: se puede utilizar el código de dos letras) ISA / US

Forma PCT / RO / 101 (segunda hoja) (enero de 2010) Ver Notas del formulario de solicitud

0000008

Continuación del recuadro No. VII USO DE LOS RESULTADOS DE BÚSQUEDA ANTERIORES, REFERENCIA A ESA BUSQUEDA

☐ Al AIB indicado en la casilla N ° VII se le solicita tener en cuenta el resultado de la búsqueda(s) anterior(es) indicada(s) a continuación (ver también notas al Recuadro VII: uso de más de una búsqueda anterior).

Fecha de llenado (día / mes / año)	Número de solicitud	País (o oficina regional)
[en blanco]	[en blanco]	[en blanco]

☐ Declaración (Regla 4.12 (ii)): esta solicitud internacional es la misma, o sustancialmente la misma que la aplicación, respecto de la cual(es) la búsqueda anterior se llevó a cabo, excepto, cuando es aplicable, estos es fue completada en un lenguaje diferente.

☐ Disponibilidad de los documentos: los documentos siguientes están disponibles para la AIB en la forma y manera aceptable para ella y por lo tanto no necesitan ser presentados por el solicitante a la AIB (Regla 12bis 1 (f):

- ☐ Una copia del resultado de la búsqueda anterior *
- ☐ Una copia de la solicitud anterior
- ☐ Una traducción de la solicitud anterior en un idioma que sea aceptado por la AIB
- ☐ Una traducción de los resultados de la búsqueda anterior en un idioma que sea aceptado por la AIB
- ☐ Una copia de cualquier documento citado en los resultados de la búsqueda anterior. (si se conoce, por favor indicar a continuación el documento(s) a disposición de la AIB).

☐ Transmitir copia del resultado de la búsqueda anterior y otros documentos (en los que no se llevó a cabo la búsqueda anterior por el AIB como se indica más arriba, pero si por la misma Oficina que desempeña como la Oficina receptora) a la Oficina receptora se le pide que prepare y transmita a la AIB (Regla 12bis 1 (c));

- ☐ Una copia del resultado de la búsqueda anterior *
- ☐ Una copia de la solicitud anterior
- ☐ Una copia del documento citado en el resultado de la búsqueda anterior.

* Cuando el resultado de la búsqueda anterior no estén disponibles en una biblioteca digital ni transmitidos por la Oficina receptora. Se requiere que el solicitante los presente a la oficina receptora. (Regla 12bis 1 (a).) (véase el punto 11 en la lista de chequeo y también las notas a las cajas N ° VII)

Fecha de llenado (día / mes / año)	Número de solicitud	País (o oficina regional)
[en blanco]	[en blanco]	[en blanco]

☐ Declaración (Regla 4.12 (ii)): esta solicitud internacional es la misma, o sustancialmente la misma que la aplicación, respecto de la cual(es) la búsqueda anterior se llevó a cabo, excepto, cuando es aplicable, estos es fue completada en un lenguaje diferente.

☐ Disponibilidad de los documentos: los documentos siguientes están disponibles para la AIB en la forma y manera aceptable para ella y por lo tanto no necesitan ser presentados por el solicitante a la AIB (Regla 12bis 1 (f)):

- ☐ Una copia del resultado de la búsqueda anterior *
- ☐ Una copia de la solicitud anterior
- ☐ Una traducción de la solicitud anterior en un idioma que sea aceptado por la AIB
- ☐ Una traducción de los resultados de la búsqueda anterior en un idioma que sea aceptado por la AIB
- ☐ Una copia de cualquier documento citado en los resultados de la búsqueda anterior. (si se conoce, por favor indicar a continuación el documento(s) a disposición de la AIB).

☐ Transmitir copia del resultado de la búsqueda anterior y otros documentos (en los que no se llevó a cabo la búsqueda anterior por el AIB como se indica más arriba, pero si por la misma Oficina que desempeña como la Oficina receptora) a la Oficina receptora se le pide que prepare y transmita a la AIB (Regla 12bis 1 (c));

- ☐ Una copia del resultado de la búsqueda anterior *
- ☐ Una copia de la solicitud anterior
- ☐ Una copia del documento citado en el resultado de la búsqueda anterior.

* Cuando el resultado de la búsqueda anterior no estén disponibles en una biblioteca digital ni transmitidos por la Oficina receptora. Se requiere que el solicitante los presente a la oficina receptora. (Regla 12bis 1 (a).) (véase el punto 11 en la lista de chequeo y también las notas a las cajas N ° VII)

☐ Otras búsquedas anteriores se indican en una hoja de continuación.

Recuadro No VIII DECLARACIONES

Las siguientes declaraciones están contenidas en cajas VIII (i) a (v) (marque las casillas correspondientes a continuación e indique en la columna de la derecha el número de cada declaración):

	Número de Declaraciones
☐ Recuadro No. VIII (i) Declaraciones sobre la identidad del inventor VIII(i)	[en blanco]
☐ Recuadro No VIII (ii) Las declaraciones sobre el derecho del solicitante a la fecha de presentación internacional para solicitar y conceder una	[en blanco]

0000010

patente	
☐ Recuadro No VIII (iii) Las declaraciones en cuanto a la titularidad del solicitante en la fecha de presentación internacional para reivindicar la prioridad de la solicitud anterior	[en blanco]
☒ Recuadro No VIII (iv) Declaración del inventor (sólo a los efectos de designación de los Estados Unidos de América)	1
☐ Recuadro No VIII (v) Declaración sobre las divulgaciones no perjudiciales o las excepciones a la falta de novedad	[en blanco]

Forma PCT / RO / 101 (tercera hoja) (enero de 2010) Ver Notas del formulario de solicitud

Hoja 4. 5

Declaración como inventor

[Ilegible]

Declaración como inventor (Reglas 4.17 y 5.1 bis (a) (iv)) para el propósito de designación por los Estados unidos.

[Ilegible]

Velázquez

Palo Alto No. 42

Colina Granjas Palo Alto

México City 04110 México

México

[Ilegible]

Hoja 5.5

Recuadro No IX LISTA DE VERIFICACIÓN PARA PRESENTACIÓN EN PAPEL - esta hoja es sólo para ser utilizada al presentar una solicitud internacional en **papel**

Esta solicitud internacional contiene lo siguiente:	Número de hojas	Esta solicitud internacional está acompañada por el siguiente(s) elemento(s) siguiente (s) (marcar las casillas correspondientes a continuación e indicar en la columna de la derecha el número de cada documento):	Número de cada documento):
(a) Formulario de solicitud PCT / RO / 101 (incluidas las declaraciones y hojas adicionales)	6		
(b) Descripción (con exclusión de cualquier lista de secuencias de la descripción ver (f) a continuación)	.. 15 ... 5		1

0000011

(c) Reclamaciones	... 1	1. ☒ hoja de cálculo del costo	1
		2. ☒ Poder original separado del abogado	...1
(d) Resumen	 22	3. poder general original del abogado	
		4. Copia del poder general: número de referencia ...	
e) Dibujos (si los hay)	--	5. Declaración explicativa de la ausencia de la firma ...	
(f) Listado de secuencias parte de la descripción (si existe)	49	6. Documento (s) de prioridad identificado en la casilla no. VI como artículo (s)	
		7. Traducción de la solicitud internacional en (idioma)	
		8. Indicaciones separadas relativas a microorganismos u otro material biológico depositados	
		9. copia en formato electrónico (Anexo C / ST.25 archivo de texto) del soporte físico de datos (s) de la lista de secuencias, que no forma parte de la solicitud internacional, que está equipada sólo con el propósito de búsqueda internacional en virtud de la Regla 13 (tipo y número de soporte de datos físico)	
		10. Una declaración confirmando que la información registrada en el formato electrónico presentada según la Regla 13 es idéntica a la lista de secuencias que figura en la solicitud internacional "tal como se presentó en el papel ...	
		11. copia de los resultados de la(s) búsqueda(s) anterior (es) (Regla 12bis. 1 (a)) ...	
Número total de hojas			

		12. otros (especificar)	
Figura de los dibujos que deben acompañar al resumen Fig. 2		Idioma de presentación de la solicitud internacional: Inglés	

Cuadro N ° X Firma del solicitante, agente o representante común

Junto a cada firma indicar el nombre de la persona que firma y la calidad (si esa calidad no es evidente al leer la solicitud)

[Firma ilegible]

Marcus T Theodore, Abogado / Agente

Reg. N ° 26815

466 Sur 500 East

Salt Lake City, Utah 84102

(801) 359-8622

Uso exclusivo de la Oficina Receptora			
1. Fecha de recepción efectiva de la propuesta solicitud internacional:		2. ☐ Dibujos recibidos ☐ No recibidos	
3. Fecha corregida de recepción efectiva debido a que los papeles llegaron tarde, pero oportunamente recibidos o dibujos que completan la propuesta de la solicitud internacional: [en blanco]			
4. Fecha de recepción oportuna de las correcciones requeridas en virtud del artículo 11 del TCP (2): [en blanco]			
5. Autoridad Internacional encargada de la búsqueda (si son dos o más son competentes) ISA / [en blanco]	6. Transmisión de la copia para la búsqueda se retrasó hasta que se pague la tasa de búsqueda .		

Uso Exclusivo Oficina Internacional

Fecha de recepción del ejemplar original por la Oficina Internacional:

Forma PCT / RO / 101 (última hoja) (enero de 2010) Ver Notas del formulario de solicitud

0000013

Esta hoja no es parte y no cuenta como una hoja de la solicitud internacional

PCT Hoja de cálculo de la Comisión - Anexo a la solicitud

Uso Exclusivo de la Oficina Receptora
Solicitud internacional no.
Estampa de la fecha de recepción

Referencia del expediente del solicitante o del agente : SMARTMAPS	
Solicitante Mapas Inteligentes, LLC	
Cálculo de tasas establecidas	
1. TASA DE TRANSMISIÓN	440 T
2. COSTO BUSQUEDA	2080 S
BÚSQUEDA INTERNACIONAL A REALIZAR POR: <u>ISA / US</u> (si dos o más Autoridades de búsqueda internacional son competentes para llevar a cabo la búsqueda internacional, indicar el nombre de la autoridad que se elige para llevar a cabo la búsqueda internacional.)	
3. TASA DE PRESENTACIÓN INTERNACIONAL Introduzca el número total de hojas indicado en el recuadro IX	
I1 primeras 30 hojas	1453 i2
I2 19 número de hojas en exceso de 30 x 16 cuota por hoja.....	304 i2
Sumar las cantidades escritas en i1 e i2 y anote el total I 1757 I (Los solicitantes de ciertos Estados tienen derecho a una reducción del 90% de la tasa de presentación internacional. Cuando el solicitante sea o (todos los solicitantes) tengan derecho al total debe escribirse en el recuadro I el 10% de la Tasa de presentación internacional.)	
4. TASA POR UN DOCUMENTO DE PRIORIDAD (si corresponde)	[en blanco]
5. CUOTA PARA RESTAURACIÓN DEL DERECHO DE PRIORIDAD (si procede)	[en blanco]
6. CUOTA PARA LA BÚSQUEDA DE DOCUMENTOS PRESENTADOS CON ANTERIORIDAD (si procede)	[en blanco]
7. CUOTA TOTAL DE PAGAR ... 4277.00 Sumar las cantidades escritas en T.S.I.P.R.P. y ES y anote el total en el cuadro TOTAL	

TOTAL 4277.00

FORMA DE PAGO (no todos los modos de pago son posibles en todas las oficinas receptoras)

- ☐ Autorización para cargar el depósito o cuenta corriente (véase más adelante)
- Giro ☐ postal
- ☐ Tarjeta de crédito (datos deben ser suministrado por separado y no se deben incluir en esta hoja)
- ☐ Efectivo - ☒ Cheque ☐ Transferencia bancaria
- ☐ sellos de Rentas ☐ Otros (especificar)

AUTORIZACIÓN PARA CARGAR (O ABONAR) DEPÓSITO O CUENTA CORRIENTE

Este modo de pago puede no estar disponible en todas las oficinas receptoras

- ☐ Autorización para cargar el total de las tasas indicadas arriba
- ☐ (Esta casilla sólo se puede marcar si las condiciones de depósito o cuentas corrientes de la oficina receptora así lo permiten) Autorización para cargar cualquier deficiencia o para abonar todo excedente en el total de las tasas indicadas arriba.
- ☐ Autorización para cargar la tasa por documento de prioridad

Oficina receptora RO / ...

Depósito o cuenta corriente No. ...

Fecha:

Nombre: ...

Firma: ----

Forma PCT / RO / 101 (anexo) (enero de 2010) Ver Notas a la hoja de cálculo de tasas

0000015

Sello del Correo Exprés no. _____ PCT Petición de Patente
Archivo Número: SMARTMAPS

*PUNTOS DE GEOCODIFICACION DE INTERES, DISTRIBUCION DE RUTA DE SERVICIO, Y
METODO Y APARATO DE DESEMPEÑO DE VENTAS EN EL CAMPO DE LA AUDITORIA*

Inventor(es):

*Alfredo Velázquez
Palo Alto #42
Co. Palo Alto
C.P. 05110 D.F. ME
MEXICO*

Cesionario:

*Mapas Inteligentes, LLC
16192 Coastal Highway
Lewes, DE 19958*

Entidad:

Pequeña

Abogado del Aplicante(s):

*Marcus G.Theodore
466 South 500 East
Salt Lake City, Utah 84102
Tel: (801) 359-8622
Fax: (801) 359-8995*

***PUNTOS DE GEOCODIFICACION DE INTERES, DISTRIBUCION DE RUTA DE SERVICIO, Y
METODO Y APARATO DE DESEMPEÑO DE VENTAS EN EL CAMPO DE LA AUDITORIA***

ANTECEDENTES DE LA INVENCION

[0001] Campo esta invención se relaciona con métodos de optimización de distribución de ruta de servicio. En particular, se relaciona con un método de computadora en la nube que mejora los métodos de definición y segmentación de mercado e integra esos resultados para la distribución y optimización de ruta utilizando la “Geomántica”, también conocida como tecnología geoespacial o ingeniería geomántica (la disciplina de recitación, almacenamiento, procesamiento, y distribución de información geográfica, o información referenciada espacialmente) en varios procesos de negocios, como procesos de distribución, venta, y pago que crean la base para procesos de transferencia sin efectivo y efectivo electrónicos, geo codificación, enrutamiento, rastreo, esfuerzos publicitarios y promocionales, seguridad y problemas de seguridad, así como el ajuste de capacidades fundamentales para la recolección de efectivo, asignación de crédito, y transferencias electrónicas de efectivo.

[0002] Estado del Arte Se conocen varios métodos y aparatos de geo codificación. Por ejemplo, Santero et al. Patente Estadounidense No. 8,010,407 expedida el 30 de Agosto de 2011 describe un buscador de negocios para localizar negocios locales para ponerse en contacto con ellos usando una metodología implementada en computadora dentro de un área geográfica objetivo. Nesbitt et al., Patente Estadounidense No. 7,920,965 expedida el 5 de Abril de 2011, identifica rutas configuradas para desplazarse a través de puntos múltiples de interés usando un método implementado en computadora. Staffaroni et al., Patente Estadounidense No. 8,005,488 expedida el 23 de Agosto de 2011 describe un sistema y un método de transporte y despacho de vehículos de servicio automático para mejorar la eficiencia y operación de una flotilla de taxis o vehículos de servicio despachados a un lugar de abordaje usando la tecnología de reconocimiento de voz y/o radio localización automática. Prabhakaran, Patente Estadounidense No. 5,922,040 expedida el 13 de Julio de 1999, describe un método y aparato para administrar una flotilla usando un sistema de aparatos de interfaz geográfica de usuario asociada con un administrador de proceso principal a través de un procesador central. Los procesadores hijos asociados están en comunicación con el procesador central acoplado a un centro de información móvil para proporcionar datos de posición del vehículo y similares para rastrear camiones para la administración de la flotilla.

[0003] Esos sistemas de geo codificación enfatizan mejoras logísticas, el servicio de localización de negocios, administración de flotillas y el diseño de rutas, pero ninguno abarca de forma integra un método de servicio en la nube para auditar y controlar de manera central en el sitio de ventas, ni los esfuerzos publicitarios y promocionales ni la ingeniería de ruta, ni la recolección de pago continuamente actualizada y adaptada a las necesidades ni la ubicación particular de un cliente, junto con la evaluación en tiempo real del desempeño de un operador a lo largo de su 10 ruta.

[0004] El método IT integrado y el aparato de servicio en la nube descrito a continuación proporciona un sistema de tecnología inteligente de auditoría en campo mejorado (F.A.S.T.) para compañías o particulares que proporcionen 15 productos o servicios y al mismo tiempo permite registrar la ubicación de los clientes, puntos de comercialización de interés, alimentación de datos de comercialización relevantes, recepción de actualizaciones e instrucciones de ventas para optimizar las ventas y entregas logísticas, diseño del volumen y portafolio mezclado de productos perfecto y creación de una capacidad de inteligencia y negocios en tiempo real.

BREVE DESCRIPCIÓN DE LA INVENCION

[0005] La invención comprende un método de computadora que actualiza y corrige las bases de datos de los puntos ruta de entrega a clientes de interés usando coordenadas, permitiendo que los representantes de ventas efectúen auditorías de campo en tiempo real para diseñar y corregir asignaciones de volumen y mezcla de productos para diversos clientes. Mejora además el proceso de distribución automatizando el diseño de la ruta, proporcionando capacidades de navegación junto con las detecciones de puntos de clientes potenciales adicionales de interés (POI) a lo largo de una ruta así también mejorando campañas de publicidad y promocionales personalizadas al cliente, y una base para la administración de efectivo o procesos de administración sin efectivo.

[0006] Esto abarca:

[0007] a. proporcionar rutas de distribución a los operadores de vehículos de ruta de distribución con transmisores/receptores de señales de computadora, lo cual en un modo permite al operador registrar las coordenadas de latitud y longitud de los clientes u otros POI visitados, junto con información de ventas, información de entrega o distribución, información del cliente, y otra información de

comercialización relacionada con los puntos de cliente de interés a lo largo de la ruta de un operador mientras recibe y presenta al operador información personalizada de ubicación, precio, seguridad y comercialización en tiempo real, rutas opcionales, y otra información relacionada concerniente a cada modelo de negocio del cliente cuando el operador alcance la latitud y longitud particulares de los clientes del cliente a quien se le esté dando servicio.

[0008] b. proporcionar una interfaz de señal de computadora para recibir y transmitir todo tipo de información geo codificada a y de los transmisores/receptores de señales a un servidor propio, u otros servidores y/o bases de datos de computadoras de clientes o terceros.

[0009] c. alimentar un programa de computadora geo codificado en el servidor de la computadora para traducir por computadora las señales geo codificadas por criterios de comercialización selectivos para cada punto de interés para generar un programa de comercialización mixto y ventas personalizado para los puntos de interés junto con la información del sistema de distribución y enrutamiento; y

[0010] d. transmitir los programas de comercialización y ventas personalizados y la información de base de datos del sistema de distribución y enrutamiento óptimo a los transmisores/receptores de señales de computadora móviles de los operadores de entrega y ventas en la ruta.

[0011] Las características adicionales del método de computadora incluyen:

[0012] Describir el programa de comercialización y ventas personalizado al cliente final.

5/21

[0013] Registrar la información de mercado (las respuestas por ejemplo de un esfuerzo de comercialización y/o venta).

[0014] Capturar y transmitir la transacción comercial (la venta, asignación de crédito, aplazamiento, etc.) así como recibir, procesar, relatar y describir en la red la información de inteligencia de negocios a todas las audiencias.

[0015] Determinar como se toman decisiones de negocios y como son transmitidas nuevamente a computadoras móviles para iniciar todo nuevamente.

0000019

[0016] Como se usa aquí, el término F.A.S.T. es un servicio de computadora en la nube que permite a los participantes integrar los siguientes procesos de negocios en un sistema vertical:

[0017]1. Geo codificar clientes –obtener coordenadas de cualquier punto de interés sobre una base diaria, actualizar o “limpiar” la base de datos de clientes y generar consensos de opinión al mismo tiempo.

[0018] 2. Operar con inteligencia – diseño de ruta, capacidades de enrutamiento dinámico y logística equilibrada junto con análisis GIS (Sistemas de Información Geográfica) para optimizaciones de comercialización y ventas.

[0019] 3. Auditar el desempeño de conducción y ventas en el campo – la plataforma actúa en tiempo real para registrar y reportar no únicamente donde está un conductor, si no también su eficiencia de desempeño y efectividad en el trabajo.

[0020]4. Comprender el mercado – obtiene información no únicamente acerca de clientes a los que se les esté dando servicio, si no también acerca de las actividades comerciales y económicas que ocurren en una región geográfica.

[0021]5. Crear y reportar por excepción – los datos son presentados a través de un esquema dinámico y “en capas” o seccionado que describe información útil seleccionada en diferentes tipos de dispositivos móviles así como en el sistema de la red mundial (Word wide web) de documentos de hipertexto entrelazados a los que se tiene acceso vía la Internet.

[0022]6. Facilita los procesos de decisión de negocios 15 proporcionando y relacionando un lugar exacto con todo tipo de actividades sociales y de negocios efectuadas o registradas durante la operación diaria de las rutas y, crea un canal de comunicación para presentar aquellas decisiones apoyadas geográficamente que efectúa el proceso en tiempo real.

[0023] Esas capacidades de intercambio interactivo dan como resultado la reducción de costos, incremento de ventas, mejoras de seguridad ambiental, y nuevos modelos de negocios para los clientes.

[0024] La información obtenida en el proceso de geo codificación es usada principalmente para a) actividades de geo comercialización y ventas y b) optimizar ventas y entregas logísticas y c) para

6/21

procesos de análisis de riesgo en los cuales será otorgado o negado un crédito. Las coordenadas geo codificadas usadas para la geo comercialización y la actualización de ventas, una vez que ha sido registrada una muestra suficiente para eliminar cualquier posible error cometido por el hombre o la tecnología, puede producir la dirección correcta del cliente que es usada para crear o corregir (limpiar) una base de datos de clientes. En promedio un treinta por ciento o más de la información del cliente en la base de datos de clientes tienen errores o incongruencias, lo cual produce errores de comercialización y ventas.

[0025] Las coordenadas de geo codificación de todos los clientes, destinos, la ubicación de centros de distribución así como la información del producto, recursos y similares implicados en el enrutamiento diario son alimentadas a una base de datos de clientes y usadas para optimizar la logística usando algoritmos de computadora para crear nuevas zonas de distribución y secuencias de ruta para cada cliente. Los itinerarios actualizados son entonces transmitidos a los receptores móviles de los operadores de ventas y distribución. Los receptores móviles presentan en tiempo real las rutas óptimas para dar servicio a cada cliente en una ruta del operador, permitiéndoles completar en promedio de cinco a treinta por ciento más visitas a clientes por día.

[0026] Los receptores del operador continuamente registran y almacenan la ubicación, velocidad y otra información relevante hasta el momento de enviar ésta para actualizar la plataforma de inteligencia de negocios y la base de datos de clientes. La información actualizada del cliente es transmitida a la base de datos de clientes usando la tecnología de transmisión de datos soportada por cualquier portador de telefonía móvil. La base de datos de clientes actualizada es entonces alimentada y almacenada en un servidor central Smartmaps FAST (SF) con frecuencia en tiempo real. La información típica enviada incluye no únicamente la ubicación, si no también información relacionada con las actividades efectuadas por el operador en su ruta diaria como 15 información de ventas, fotografías, video, mensajes, textos, contratos, entrevistas, censos, toda interacción económica, flujos de efectivo y solicitudes de crédito entre muchas otras.

0000021

[0027] El servidor central FS procesa entonces la información geo codificada vía un programa de computadora en la nube como el programa producido por Mapas Inteligentes S.A. de C.V. conocido como Smartmaps FAST de acuerdo con parámetros de interés seleccionados para proporcionar servicios con valor agregado. El servidor central SF da entonces la información procesada a una página WEB dedicada para cada cliente en la cual es presentada información de auditoria, ventas, entrevistas y otra ya sea en un formato de datos simple o un formato procesado, creando una plataforma de inteligencia de negocios que puede ser consultada y vista por diferentes usuarios.

7/21

Esta revisión de la información proporcionada a un cliente individual puede ser efectuada a diferentes niveles, dependiendo de la autorización de aprobación. Por ejemplo, los operadores reciben únicamente información relevante con respecto al enrutamiento y ventas de clientes, mientras que los administradores de la compañía y CEO tienen acceso a varias tendencias de comercialización, estrategias de comercialización, márgenes de ganancia, costos, eficiencia de enrutamiento, con frecuencia en tiempo real.

[0028] Una vez que han sido tomadas decisiones por los administradores y el CEO de la compañía que reciban el formato procesado actualizado, esas decisiones pueden ser descargadas a los receptores móviles del operador en tiempo real. Cambios de precios, promociones de productos, términos de crédito, revisiones de contrato, y otros datos alterados por nuevos modelos de negocios son enviados continuamente a los operadores para su implementación inmediata junto con sus rutas de clientes respectivas. Esto permite que sean ofrecidas ofertas de precio, créditos, promociones, cambios de contrato, etc. personalizados a cada cliente, de modo que esos servicios personalizados sean ofrecidos sin la intervención del operador como un algoritmo de matriz de decisión usado para asignar ofertas respectivas a cada cliente teniendo en mente su ubicación particular. De este modo se proporcionan controles de comercialización mas eficientes y personalizados de entrega de productos y servicios al cliente puesto que el receptor móvil del operador Únicamente presentaría esos términos cuando un operador este en un lugar asignado, usualmente un cliente particular. Esto evita el problema de supervisar y controlar ofertas basadas en la comercialización, etc. y logra que esas ofertas sean reautorizadas y Únicamente proporcionadas a un cliente particular.

[0029] El presente método y aparato de tecnología de auditoria inteligente en campo es de este modo

0000022

un sistema interactivo y dinámico guiado por computadora que proporciona instrucciones de geo comercialización y ventas personalizadas y al mismo tiempo, optimiza entregas logísticas de productos y servicios así como la asignación de crédito y administración de flujo de efectivo. La suma de procesos subsecuentes e interrelacionados en cada paso es parte de procesos mas grandes que se integran en las partes. Así mismo, la suma de esas partes produce mas valor, aunque no es obligatorio emplearlas todas. Cada cliente se encuentra de este modo en diferentes etapas en el sistema, y en consecuencia usa los servicios de manera diferente.

[0030]El presente método que geo codifica la venta y distribución de productos y servicios, proporciona de este modo un sistema mejorado de tecnología de auditoria inteligente en campo para operadores de vehículos de ventas y entrega de productos y servicios para registrar la ubicación de los puntos de clientes de interés comercial, junto con los datos de comercialización relevantes en un modo, y a su vez, recibir actualizaciones e instrucciones de ventas en otro modo para optimizar las ventas y entregas logísticas para efectuar la comercialización y venta de productos y servicios a puntos de interés a lo largo de la ruta al igual que, recibir créditos u otras

08/21

solicitudes financieras, enviados a ellos a un servidor propio remoto, donde un algoritmo de análisis de riesgo calcula su restricción teniendo la ubicación exacta del origen de la solicitud y emite una respuesta que es recibida y reconocida.

09/21

BREVE DESCRIPCION DE LAS FIGURAS

[0031] La Figura 1 es un diagrama de flujo de una modalidad del método de la invención.

[0032] La Figura 2 es un arreglo esquemático de una modalidad típica del aparato para implementar el método de la invención.

[0033] Figura 3 ilustra una respuesta de transmisor/receptor manual cuando un operador se aproxima a un punto de venta.

0000023

[0034] Las Figuras 4, 4a, 4b y 4c ilustran un dispositivo de visualización de transmisor/receptor manual dentro de una valla geográfica de clientes para varios clientes y sus actividades comerciales.

[0035] La Figura 5 ilustra una respuesta manual cuando un operador abandona una valla geométrica de clientes.

[0036] La Figura 6 ilustra como el transmisor/receptor manual usa el GPS para servicios de localización.

[0037] Las Figuras 7, 7a y 7b ilustran un ejemplo de como opera el transmisor / receptor manual dentro de una valla de clientes para proporcionar crédito a un cliente.

[0038] La Figura 8 ilustra la respuesta de un transmisor/receptor manual cuando un operador abandona una valla geográfica de cliente trazando una nueva ruta hacia el siguiente punto de venta.

[0039] La Figura 9 ilustra nuevamente un transmisor/receptor manual aproximándose a una valla geográfica de un cliente para usarlo como una ubicación visual para guiar el operador para cada punto de venta.

[0040] Las Figuras 10 y 10a ilustran la respuesta de ventas visual sobre la pantalla cuando el transmisor/receptor se encuentra dentro de la valla geográfica del cliente.¹⁴

[0041] La Figura 11 ilustra la respuesta del transmisor/receptor manual cuando un operador abandona una valla geográfica de un cliente trazando una nueva ruta al siguiente punto de venta.

[0042] Las Figuras 12 - 21 ilustran un esquema de los tipos de reportes, que pueden ser generados por el servidor para ayudar a un administrador o a un operador en el campo que incluye un método para mezclar volumen y portafolio así como tomar decisiones en tiempo real.

DESCRIPCION DE LAS MODALIDADES ILUSTRADAS

[0043] La Figura 1 es un diagrama de flujo de una modalidad y método de la invención que muestra

0000024

una secuencia típica. Como se muestra en la Figura 1, el método proporciona transmisores/receptores decodificados a los operadores de ruta para generar y alimentar datos de clientes geo codificados. Los datos de clientes geo codificados son transmitidos vía una interfaz de seriales de computadora, como bluetooth, WIFI, GPRS, redes telefónicas móviles, etc., a la base de datos de clientes de un servidor de computadora. Un programa de computadora geo codificado (no mostrado) es alimentado al servidor de computadora para crear un programa de comercialización y ventas sin información de enrutamiento optima en la entrada del operador en la base de datos de clientes. El programa personalizado de comercialización y ventas con la información de enrutamiento optima que es entonces transmitido vía una nube de la red a los operadores de distribución y ventas en la ruta.

[0044] La Figura 2 es un arreglo esquemático de una modalidad típica del aparato para implementar el método de la invención. Una pluralidad de transmisores interactivos de datos de computadora y receptores GPS 10 son proporcionados a los operadores de entrega y ventas en la ruta para transmitir seriales geo codificadas alimentadas por el operador de datos de clientes ligados a la latitud y longitud de un cliente o punto de distribución de interés vía interfaces del sistema de posicionamiento global 11 mostradas en la Figura 3. Esos transmisores de datos interactivos y receptores GPS 10 son usados por los operadores de ventas y entrega que conducen vehículos de servicio de venta (no mostrados) para alimentar datos con respecto a los clientes que visitan y los productos y servicios entregados a lo largo de sus rutas de clientes. Típicamente, la ubicación actual de un cliente es alimentada junto con la información de comercialización y ventas y los tiempos de entrega y es transmitida periódicamente vía interfaces de seriales de computadora 13, como redes de telefonía móvil, redes GPRS, WIFI, a una nube en la RED 14 a un servidor propio 18 y la base de datos, alojada en una ubicación segura 20 (Smartmaps G15).

[0045] El servidor seguro 20 es programado y controlado vía un programa de computadora como el programa producido por Mapas Inteligentes S.A. de C.V. bajo el nombre FAST para procesar la base de datos de clientes capturada alimentada de acuerdo con parámetros seleccionados de interés para proporcionar servicios de valor agregado. El servidor seguro carga entonces la información procesada a un servicio de nube en la red dedicado a los clientes que puede ser consumido por individuos o maquinas en todo el mundo vía todo tipo de dispositivos móviles como blackberries, iPhones, iPads, etc., y computadoras personales, servicios de correo o FTP 21, 24. Además, las paginas WEB dedicadas pueden ser mejoradas con una serie de contenido o servicio propio o de terceros como Google maps, redes sociales como Twitter o Facebook,

Sistemas de Información Geográfica, Administración de Relaciones de Clientes, Inteligencia de Negocios, etc.

[0046] Esta revisión de la información proporcionada para un cliente individual puede ser efectuada a diferentes niveles, dependiendo de la autorización dada. Por ejemplo, los operadores reciben únicamente información relevante con respecto al enrutamiento y ventas de clientes, mientras que los administradores de la compañía y CEO tienen acceso a todas las tendencias de comercialización, estrategias de comercialización, márgenes de ganancias, costos, eficiencia de enrutamiento, etc. con frecuencia en tiempo real.

[0047] Cuando los operadores de ventas y distribución de ruta visitan a sus clientes, continuamente registran la ubicación correcta actualizando constantemente la base de datos de tiempo, junto con otra información de ventas y productos.

[0048] La información obtenida en el proceso de geo codificación es usada principalmente como se describía anteriormente. La dirección que corresponde a cada par de coordenadas puede ser derivada de cualquier servicio de mapas geo codificado como Google Mapas o Bing, mostrado en la Figura 2.26.

[0049] Los transmisores/receptores del operador 10 registran y almacenan continuamente la ubicación, velocidad y otra información relevante hasta el momento de enviarla para actualizar el servicio y/o base de datos en la WEB del cliente. Esta información de clientes actualizada es transmitida a la base de datos de clientes usando tecnología de transmisión de datos soportada por cualquier portador de telefonía móvil.

[0050] La Figura 3 muestra una respuesta del transmisor/receptor manual 10 cuando se aproxima a una valla geográfica de un cliente 28. El transmisor/receptor manual del operador 10 descarga de manera inalámbrica la lista de puntos de ventas a ser visitadas, el itinerario, el rastreo de lo cual es registrado entonces usando su ubicación GPS. También se usa un sistema de navegación para guiar al operador a cada punto de venta. Una vez que cruza la valla geográfica es enviada una alerta al servidor seguro y son activados varias funciones actualizadas por el cliente (no mostradas) dentro del dispositivo móvil,

la plataforma WEB y el servidor.

[0051] La Figura 4a ilustra la respuesta de un transmisor/receptor manual 10 dentro de la valla geométrica de un cliente 28, donde envía a la presentación de una lista de proximidad Figura 4a de listas de puntos de venta dentro del alcance vía la pantalla del dispositivo de visualización 10. Esta usualmente incluye indicadores de proximidad como se muestra. Cuando el transmisor/receptor manual 10 esta a menos de "X" metros (configurado por el cliente) de un punto de venta correspondiente, permite automáticamente la actividad asignada, por ejemplo una venta, a ese cliente particular y cuando sea necesario, se sugiere al servidor la autorización para presentar una información particular, por ejemplo, una promoción o publicidad personalizada en su dispositivo de visualización. El transmisor/receptor manual 10 registra la hora y ubicación exacta cuando la publicidad personalizada sea presentada a un cliente como se muestra en la

Figura 4b, ~~omized~~ y descarga estos datos junto con el resultado del esfuerzo de venta del servidor 20 la ventana de publicidad mostrada en la Figura 4b en el dispositivo de visualización 22 despliega publicidad especial personalizada y Únicamente la muestra a un cliente particular A.

[0052] Una vez que la promoción o publicidad es presentada en la pantalla del dispositivo de visualización, la pantalla del transmisor/receptor manual cambia a una pantalla 22 para permitir la captura de la venta como se muestra en la Figura 4c, la cual es una ventana de ventas típica para el punto de venta A.

[0053] La Figura 5 ilustra la respuesta del transmisor/receptor manual 10 cuando un operador abandona una valla geométrica de un cliente. El transmisor/receptor manual 10 traza una nueva ruta hasta el siguiente punto de venta B. Cuando el transmisor/receptor manual entra a la nueva valla geométrica del cliente 29, repite automáticamente la secuencia de visualización para el nuevo cliente.

[0054] La Figura 6 ilustra como el transmisor/receptor manual 10 usa el GPS para servicios de localización. El transmisor/receptor manual descarga de manera inalámbrica la lista de puntos de venta a ser visitados. El transmisor/receptor usa entonces el sistema de localización y navegación GPS para guiar al operador a cada punto de venta.

[0055] La Figura 7 ilustra un ejemplo de cómo el transmisor/receptor manual 10 opera dentro de la valla geográfica de un cliente para proporcionar crédito a un cliente. El dispositivo de visualización 22 cambia a la presentación de la lista de clientes que describe su distancia de cada operador vía un indicador de proximidad de código de color 30 que representa diferentes distancias hacia cada cliente. Al operador se le permitirá seleccionar. Únicamente aquellos clientes que estén a "X" metros de la posición actual como se muestra en la Figura 7a, el operador seleccionada de la lista e introduce las actividades de ventas del cliente en el dispositivo de visualización 10 una vez que el operador ha pasado a las actividades promocionales y de ventas. En ese punto, al operador se le permitirá seleccionar el botón de crédito de la Figura 7b 22, y el transmisor/receptor manual 10 sugerirá automáticamente al servidor la autorización para presentar una ventana de propuesta de crédito (solicitud de crédito) personalizada, a continuación, registra la hora exacta y el lugar en que se hizo la propuesta de crédito y la envía a un servidor seguro 20. Con esto.

[0056] Con esto, como se muestra en la Figura 7b, si va a ser solicitado el crédito, la pantalla de visualización 22 se activada enviando los datos de venta al servidor 20, el cual ejecuta algoritmos que incluyen análisis de seguridad de riesgo que consideran datos geográficos y socio-demográficos económicos recientes para determinar la aprobación del cliente y la cantidad de crédito autorizada, o de otro modo rechazar el crédito. El resultado del análisis de riesgo es enviado entonces un tercer prestamista, como un banco o institución financiera, vía el servidor del tercero 32 que decidirá si o no autoriza la solicitud de crédito

13/21

y responde con un número de identificación único. El servidor 20 reconoce entonces la recepción de la información del banco y transmite su decisión al transmisor/receptor del operador 10.

[0057] La pantalla presenta entonces el resultado de la solicitud sugiriendo, si es positiva, solicitar al cliente que conecte un código Único previamente proporcionado al cliente (el distintivo). Una vez capturada la serial o distintivo, el servidor 20 envía reconocimientos a todas las partes interesadas.

[0058] La Figura 8 ilustra la respuesta del transmisor/receptor manual cuando el operador abandona la 15 valla geográfica de un cliente 28 trazando una nueva ruta hacia el siguiente punto de venta B. Cuando el transmisor/receptor manual 10 entra a la valla geográfica de un nuevo cliente,

0000028

automáticamente repite la secuencia de visualización de crédito para el nuevo cliente.

[0059] La Figura 9 ilustra nuevamente un transmisor/receptor manual 10 aproximándose a la valla geográfica de un cliente 28 para usarlo como ubicación visual para guiar al operador a cada punto de venta.

[0060] La Figura 10 ilustra la respuesta de visualización de la pantalla cuando el transmisor/receptor esta dentro de la valla geográfica del cliente. Una lista de los puntos de venta dentro del alcance es entonces presentada, junto con la distancia o cercanía de cada punto de venta. Usualmente, solo los clientes dentro de una cierta distancia son presentados en la pantalla 22 en color de modo que el operador de moda pueda seleccionar aquellos mas cercanos de interés de la lista. Una vez que el operador selecciona un cliente, como se muestra en la Figura 10a, aparece una segunda pantalla 22 que permite al operador capturar datos en cuanto a ventas para el cliente. Esta información de ventas es confirmada en una tercera pantalla y transmitida al servidor 20.

[0061] La Figura 11 ilustra la respuesta del transmisor/receptor manual 10 cuando un operador abandona la valla geográfica de un cliente 28 trazando una nueva ruta al siguiente punto de venta B. Cuando el transmisor/receptor manual 10 entra a la valla geográfica del nuevo cliente B28 automáticamente repite la secuencia de visualización de venta para el nuevo cliente.

[0062] Las Figuras 12-21 ilustran un método para analizar, comprender y desarrollar una estrategia mixta de comercialización en varias pantallas 22. Como se muestra en la Figura 12, las zonas de distribución previamente definidas que fueron di seriadas considerando varias restricciones de logística como la cantidad de clientes a ser visitados, la distancia o tiempo desde el centro de distribución, volumen de producto o marginal asignado, etc., la información publica socio-demográfica, económica y geográfica básica es entonces incorporada en el primer paso del método. Para cada zona creada, la investigación geo comercial estima entonces la demanda de un cierto portafolio de productos dentro de cada zona como se muestra en la Figura 13.

14/21

Esta estimación es efectuada construyendo una matriz en la cual se archiva una lista de productos con su definición de mercado asignada comparada con información socio-demográfica, económica y

000029

geográfica, encontrada en cada zona, presentada en las columnas, creando en consecuencia una demanda esperada para cada producto en cada zona. En la Figura 4, la presencia de ciertas marcas de referencia como escuelas, iglesias, hospitales, parques, centros deportivos o supermercados entre muchas otras, son registradas como puntos de interés en los pasos anteriores con el operador con los dispositivos móviles, consideradas como parte del método puesto que pueden afectar la demanda del producto en cualquier zona dada. La matriz de volumen y portafolio completa es entonces mejorada considerando la presencia de esos puntos de interés puesto que pueden tomarse en cuenta para mejorar o disminuir la demanda del producto en cada zona como se muestra en la figura 15. Entonces es generado un mapa compuesto por el servidor para cada zona e impreso y/o presentado en la pantalla 22 para ser mostrado por el representante de ventas al propietario o cliente de una tienda describiendo la mezcla de volumen y portafolio sugerida para cada producto como se muestra en la Figura 16. La mezcla de volumen y portafolio propuesta será usada por los operadores como su objetivo de ventas a alcanzar dentro de un cierto periodo de tiempo; desde ahí, el resto de la organización de los clientes construirá sus propias ventas, esquemas de comercialización y cualquier otro esquema de administración de control y reconocimiento llamado Geo administración.

La Figura 17 muestra las posibles diferencias entre la mezcla de ventas y volumen diseriada y esperada contra lo efectuado en realidad en el campo por los operadores, esto es transmitido primero y entonces comparado para crear en tiempo real un mapa de código coloreado que explique los resultados del esfuerzo. Esta información es recabada sobre una base diaria por el representante de ventas en tiempo real con respecto al consumo, inventarios, competencia, opinión de los propietarios, etc. y entonces transmitida al servidor. Para alimentar los esquemas de auditoria y administración en tiempo real, la Figura 18 ilustra como es recibida la información de mercado, venta y operación en un cuartel, centro de mando o bien, un centro de llamadas, en el cual los supervisores de ruta, administradores y directores reciben, analizan y toman decisiones. Esas decisiones son enviadas de regreso en tiempo real al campo a través de conexiones a la WEB, GPRS, GSM usadas por los dispositivos móviles.

La Figura 19 ilustra como la información de investigación anterior, la información de terceros y los datos históricos recolectados pueden ser incorporados en los procesos en los servidores y entonces llevados al operador en el campo. La Figura 20 muestra como el servidor recibe información de fuentes de terceros que pueden agregar valor a todo el proceso, ejemplos de esa información pueden ser datos de transito, información de seguridad, datos de ventas provenientes de diferentes fuentes, etc. Esa información es entonces analizada por un experto y aceptada o no para ser incorporada en la WEB y/o

llevada a los dispositivos móviles para ser usada inmediatamente en campo. La Figura 21 ilustra como el servidor puede presentar todo el análisis, información en tiempo real, comparativos, diagramas, y sugiere decisiones ya sea a través de servicios de red directamente o transmisores/receptores manuales móviles autorizados 10.

[00631] La presente invención puede ser realizada en otras formas específicas sin apartarse de sus estructuras, métodos y otras características esenciales como se describe ampliamente aquí y se reclama mas adelante. Las modalidades descritas deberán ser consideradas en todos sus aspectos Únicamente como ilustrativas, y no restrictivas. El alcance de la invención es, por lo tanto, indicado por las petición es anexas, mas que por la descripción anterior. Todos los cambios que entren dentro del significado y alcance de equivalencia de las petición es son abarcados dentro de su alcance.

PETICIONES

Mi peticiónó:

1. Un método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor, caracterizado porque comprende:

proporcionar a los operadores de entrega y ventas de ruta de vehículos de entrega transmisores/receptores de serial de computadora, los cuales en un modo permiten que cada operador reciba y registre seriales de longitud y latitud correspondientes al punto de interés y/o ubicación exacta del cliente y relacionar esa información de ventas, entrega, cliente, competidores, seguro, seguridad, financiera y otra de comercialización de la ubicación particular, relacionada con el cliente, mercado y puntos de distribución de interés a lo largo de una ruta del operador, y en otro modo recibe y presenta a cada operador respectivo información de precios y comercialización, rutas optimas, y otra información relacionada concerniente a cada punto de interés cuando el operador alcanza una latitud y longitud particulares de un punto de interés, permitiéndole entonces efectuar o no una cierta actividad.

Proporcionar una interfaz de seriales de computadora para recibir y transmitir seriales geo codificadas a y de los transmisores/receptores de seriales a una base de datos de un servidor

0000031

de computadora;

alimentar un programa de computadora con elementos o características de navegación - comercialización en venta y auditoria a un tercero o a un servidor de computadora para que la computadora traduzca la información geo codificada recibida por criterios selectivos para cada punto de interés para generar un programa de logística, comercialización, financiero y/o de ventas personalizado al tercero o al servidor de computadora, dispositivo y/o sitio en la red para cada punto de interés junto con la información de la ruta optima;

y transmitir el programa logístico, de comercialización, financiera y/o de ventas personalizado y la información de la ruta optima a cada uno de los transmisores/receptores de serial de computadora de los operadores de entrega y ventas de ruta para desplegarlo, cuando el operador alcance un punto de interés.

2. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 1, caracterizado porque los transmisores/receptores incluyen sistemas de posicionamiento de software de navegación y pantallas de visualización para conducir a los operadores a través de la ruta correcta para alcanzar cada punto de interés.

3. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 2, caracterizado porque las características o elementos de navegación - comercialización - venta y auditoria son transportadas por una red de telefonía móvil a los transmisores/receptores los cuales a su vez registran la ubicación, junto con todas las actividades de conducción, promocionales, ventas y económicas efectuadas y descargan estas usando el mismo portador a una pagina WEB dedicada que tiene mapas junto con la capacidad de analizar, consultar y describir la información presentada individualmente o en conjunto.

4. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 4, caracterizado porque el programa de comercialización, financiero y ventas personalizado la información de la ruta optima es ligada con las diferentes capas de información para el acceso selectivo por diferentes usuarios de acuerdo los diferentes niveles de autorización de acceso.

5. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 1, caracterizado porque incluye dispositivos electrónicos con dispositivos de visualización, los cuales dan acceso al tercero o al proveedor de servicios de computadora, dispositivo y/o sito en la red para presentar niveles autorizados del programa de comercialización y ventas personalizado e información de la ruta optima.
6. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 1, caracterizado porque incluye transmitir el programa de comercialización, financiero y de ventas personalizado la información de la ruta aptica de cada cliente a través de una serial WiFi, GPRS o GSM a los transmisores/receptores de seriales de computadora y también describir en una pagina web personalizada junto con los diferentes tipos de diagramas y reportes y enviarlos de regreso a los transmisores/receptores de seriales de computadora o computadoras.
7. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 1, caracterizado porque incluye recolectar datos de las actividades de los operadores de entrega, comercialización, financieros y ventas para auditar el trabajo diario de los operadores.
8. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición , caracterizado porque incluye usar información geocodificada para disertar, con relación a una característica particular de un mercado basado en ubicación geográfica, el volumen y mezcla de portafolio correcta de productos y/o servicios que serán ofrecidos en cualquier lugar particular dado.
9. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 8, caracterizado porque la mezcla del portafolio de productos y/o

servicios es transmitida y recibida en tiempo real junto con la respuesta del cliente a la oferta.

10. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 1, caracterizado porque incluye:

permitir al operador en un punto de interés ofrecer términos de crédito sugiriendo al servidor una propuesta de crédito personalizada,

enviar datos de venta al servidor, el cual ejecuta algoritmos que incluyen análisis de evaluación de riesgos considerando los datos geográficos y sociodemográficos económicos recientes para determinar la aprobación del cliente y la cantidad de crédito autorizado, o de otro modo rechazar el crédito,

enviar el resultado del análisis de evaluación de riesgo a un tercero prestamista vía un servidor del tercero que decida si o no autoriza la solicitud de crédito y envía una respuesta al transmisor/receptor del operador si el crédito es autorizado, y

transmitir fondos de un tercero prestamista al proveedor para las ventas a crédito del cliente.

11. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 10, caracterizado porque incluye recibir y registrar la ubicación exacta de las solicitudes y ofertas de crédito.

12. El método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición , caracterizado porque incluye asignar una ubicación segura para que el operador deposite el efectivo recolectado de las ventas del cliente en un deposito autorizado.

13. Un aparato para un método de vetas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor, caracterizado porque comprende:

a. transmisores/receptores de seriales de computadora proporcionados a los operadores de entrega y ventas de ruta de vehículos de entrega, los cuales en un modo permiten que cada operador reciba y registre seriales de latitud y longitud correspondientes a puntos de interés y/i la ubicación

exacta del cliente, y recibir información de ubicación, entrada de ventas, entrega, cliente, competidores, seguros, seguridad, financiera y otra de comercialización personalizada, relacionada con el cliente, el mercado y puntos de distribución de interés a lo largo de una ruta de un operador, y en otro modo recibir y presentar a cada operador respectivo información de precios y comercialización, rutas Optimas, y otra información relacionada concerniente a cada punto de interés; únicamente cuando el operador alcance una latitud y longitud particulares de un punto de interés;

- b. una interfaz de seriales de computadora para recibir y transmitir seriales geo codificadas a y de los transmisores/receptores de seriales,
- c. una base de datos de clientes para almacenar las seriales geo codificadas e información relacionada geo codificada,
- d. un servidor de computadora asociado operativamente con la base de datos de clientes para manipular selectivamente las entradas de la base de datos de clientes
- e. un programa de computadora geo codificado alimentado al servidor de computadora para que la computadora traduzca las seriales geo codificadas por criterios de comercialización selectivos por cada punto de interés para generar salidas del programa de comercialización y ventas personalizadas para los puntos de interés junto con la información de la ruta optima;
- f. y medios de transmisión asociados con el servidor de computadora para transmitirle programa de comercialización y ventas personalizado y salidas de información de ruta a los transmisores/receptores de seriales de computadora de los operadores de entrega y ventas de ruta para presentarla cuando el operador alcance cada punto de interés.

14. Un aparato para un método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición 13, caracterizado porque los transmisores/receptores incluyen sistemas de posicionamiento de software de navegación y pantallas de visualización para conducir a los operadores otra vez de la ruta correcta para alcanzar cada punto de interés ayudando a los operadores a interpretar la información de ruta.

15. Un aparato para un método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición , caracterizado porque las características o elementos

de navegación - comercialización - venta y auditoria son transportadas por una red de telefonía móvil a los transmisores/receptores los cuales a su vez registran la ubicación, junto con todas las actividades de conducción, promocionales, ventas y económicas efectuadas y descargan estas usando el mismo portador a una pagina WEB dedicada que tiene mapas junto con la capacidad de analizar, consultar y describir la información presentada individualmente o en conjunto.

16. Un aparato para un método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición , caracterizado porque incluye transmisores electrónicos para transmitir el programa de comercialización y ventas personalizado e información de la ruta optima a cada sitio en la red del cliente.
17. Un aparato para un método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición , caracterizado porque el programa de comercialización y ventas personalizado y la información de la ruta optima es ligada con diferentes capas de información para el acceso selectivo por diferentes usados de acuerdo con los diferentes niveles de autorización de acceso.
18. Un aparato para un método de ventas y entregas de servicios de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización financiera y ventas y mejora la logística de un proveedor de conformidad con la petición , caracterizado porque incluye dispositivos electrónicos con dispositivos de visualización, las cuales dan acceso a un sitio en la red del cliente en el servidor de computadora por cada punto de interés para presentar los niveles autorizados del programa de comercialización y ventas personalizado y la información de ruta optima.

RESUMEN DE LA INVENCION

[0064]Un método y aparato de ventas y entregas de servicio de ruta geo codificada guiada por computadora que optimiza la geo comercialización, aspectos financieros y ventas y mejora la logística a lo largo de rutas de entrega usando entrada de información de ruta de los transmisores/receptores del operador en un modo, los cuales reciben y presentan al operador en otro modo información de precios, ventas financiera y de comercialización, rutas optimas, y otra información relacionada generada por la computadora relacionada con cada cliente y punto de distribución de interés a lo largo de una ruta, la cual es presentada o no al operador cuando alcance la latitud y longitud particular de un punto de interés que aliente al operador a actuar de acuerdo a lo indicado.

38

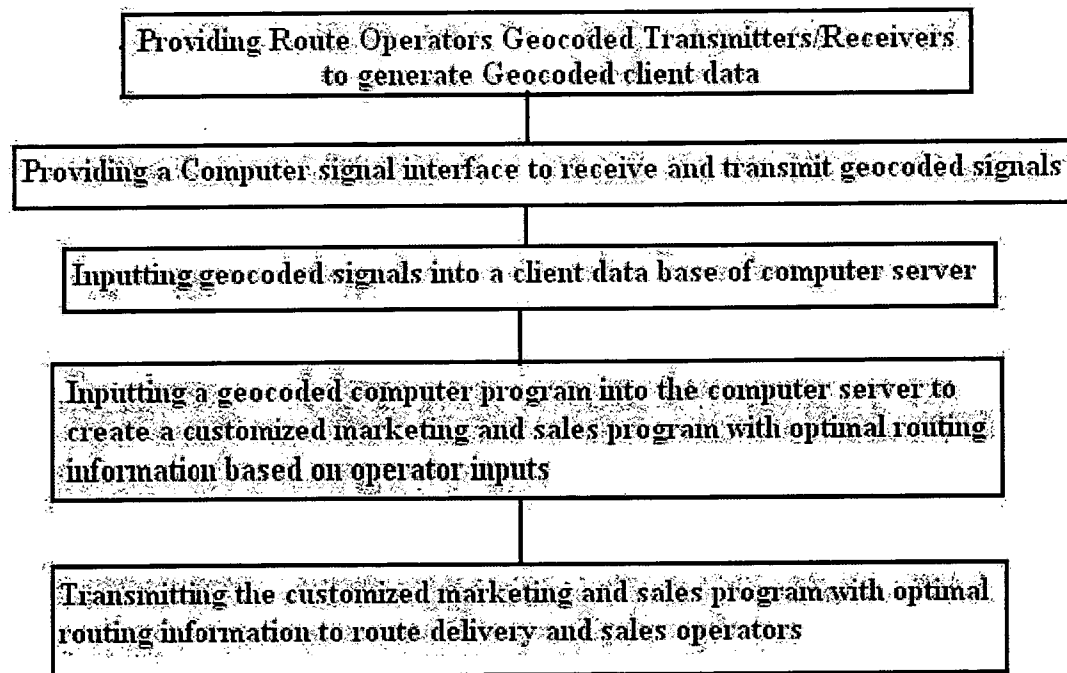


FIG. 1

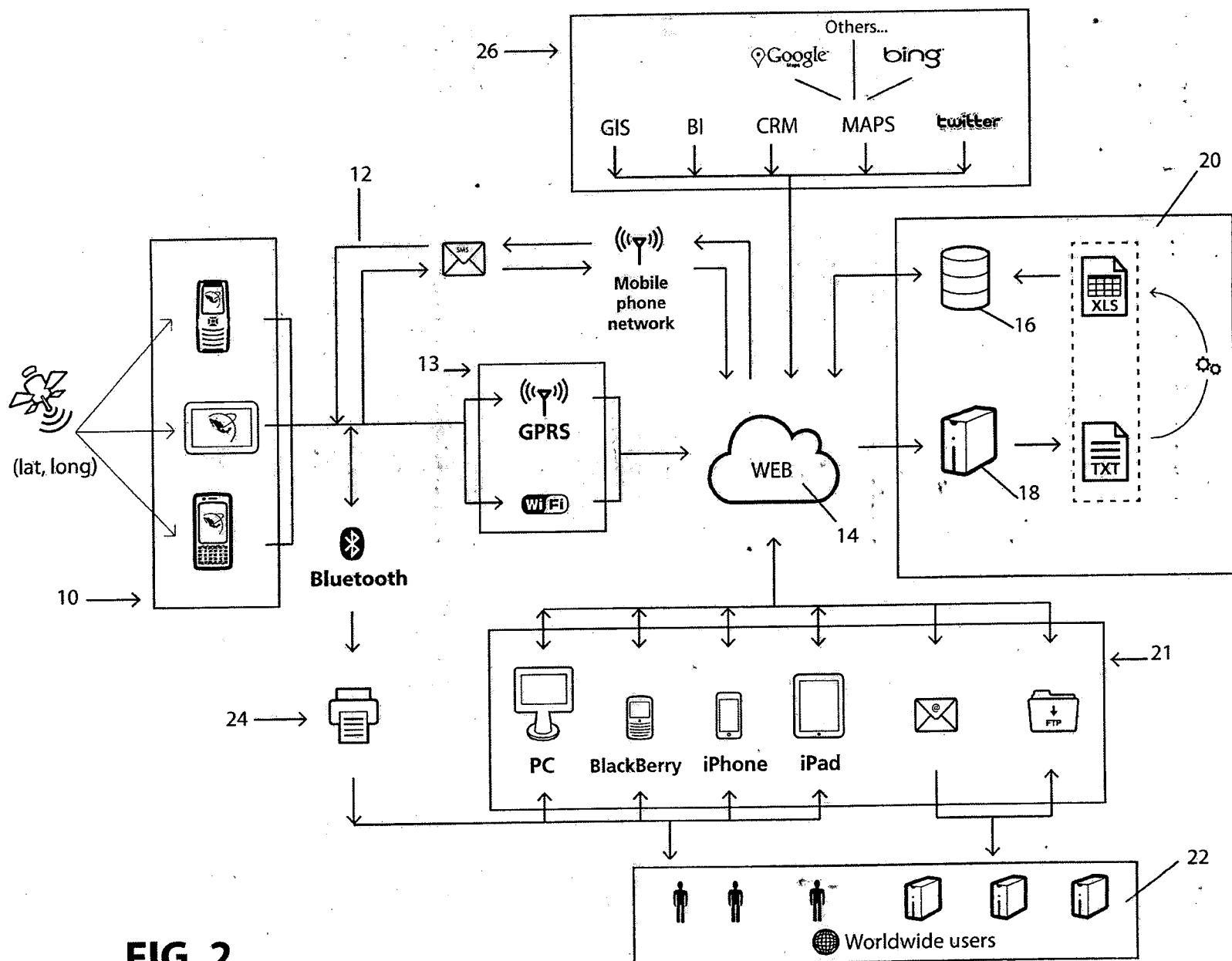


FIG. 2

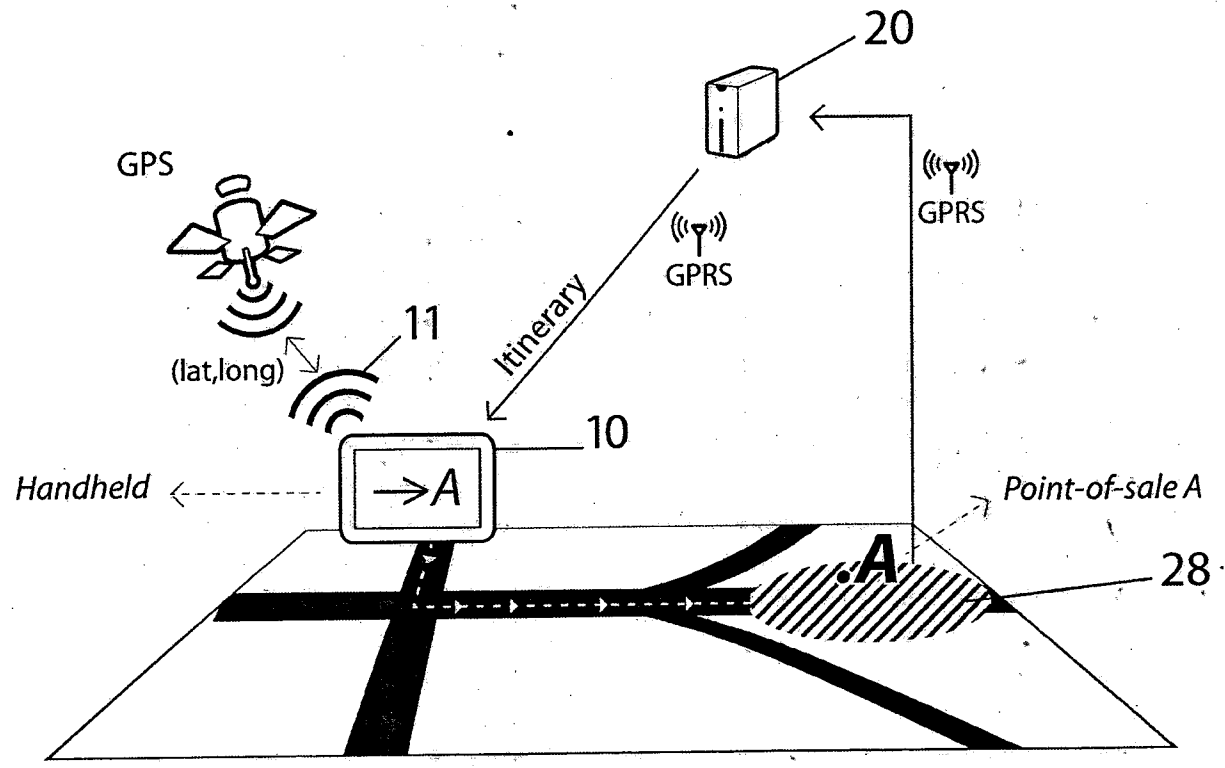


FIG. 3

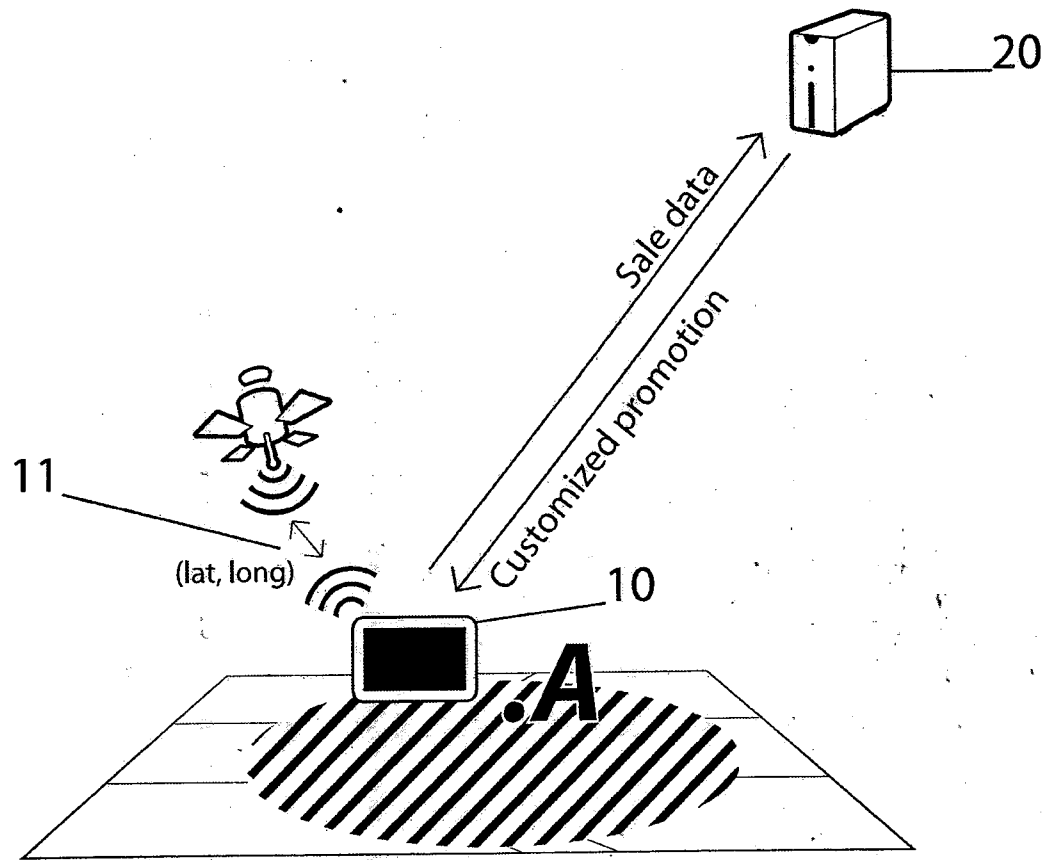


FIG. 4

42
00000000

22

Route 203 | Genaro García
Roster of clients
FAST Client 2.2

Nearest client

Abarrotes Don Juan

Itinerary

Status	Code	Name	Proximity
v	8758	Miscelánea Paquita	⊗
nv	747629	Abarrotes Don Juan	●
v	9862	La tiendita	●
v	873249	Abarrotes la más guapa	⊗
v	74619	Miscelánea María Guadalupe	○
nv	9862	Abarrotes San Jacinto	○
nv	873249	Miscelánea El Felipón	○
nv	74619	Abarrotes El chore	○

Color code

Activity to perform

Venta

Cientes Eventuales

Cliente fuera de ruta

No venta

Cerrar

↖

⬆

⬆

Select

⬇

⬇

⬇

FIG. 4a

43
0000048

22

Special advertising
customized and
only shown to client-A

Play

FIG. 4b

U4
100000

22

Route 203 Genaro García		Product selection		FAST Client 2.2	
Name	Product 1	Code	1023	Quantity	32
Product	1	2	3	Enter ↩	
Quantity	4	5	6	Accept ✓	
	7	8	9	Cancel ✕	
	.	0	Delete ↩		

FIG. 4c

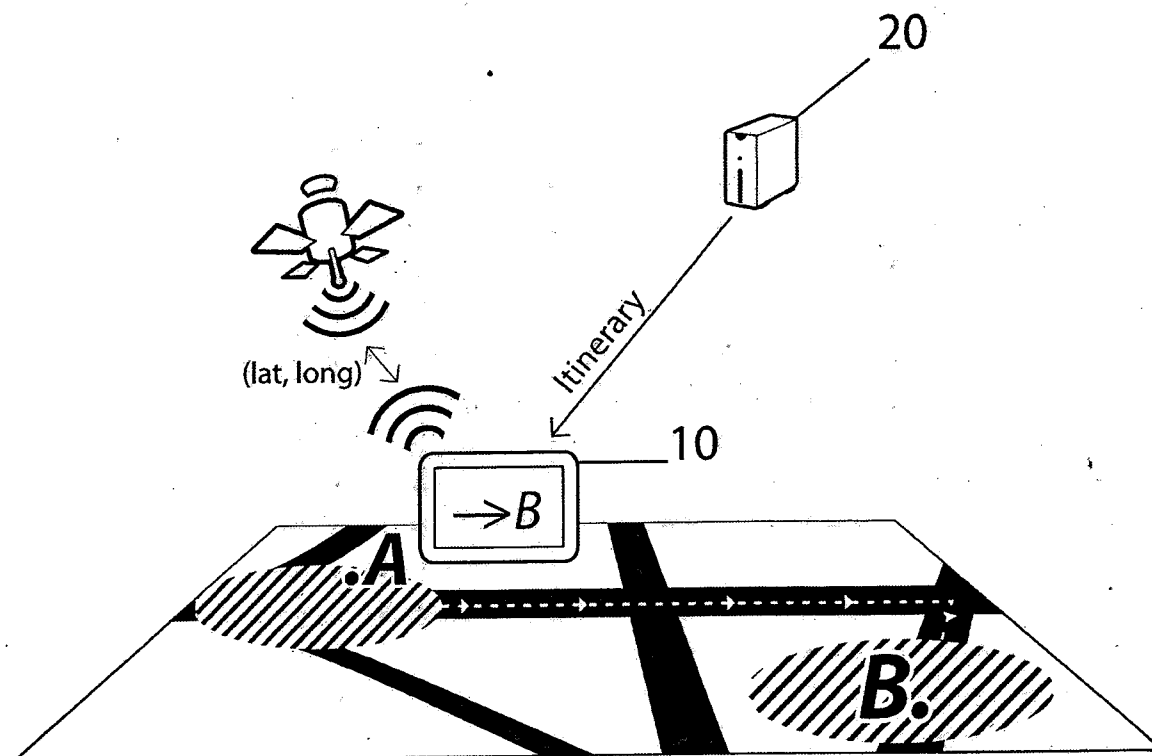


FIG. 5

45
0000045

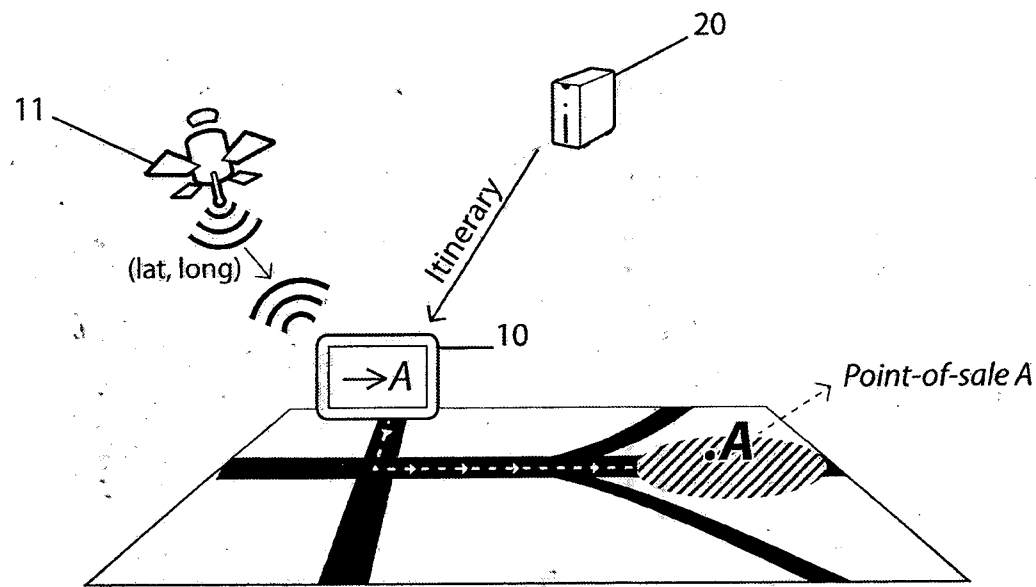


FIG. 6

Route 203 | Genaro García **Roster of clients** FAST Client 2.2

Nearest client: **Abarreres Don Juan**

Activity to perform:

Status	Code	Name	Proximity
	58	Marcelán Paqui	10
nv	74729	Abarreres Don Juan	●
	662	Lamendi	●
v	87349	Abarreres la casa guapa	10
	619	Marcelán María Guadalupe	○
nv	986	Abarreres San Jacinto	○
	73249	Mar	○
nv	74639	Abarreres El chore	○

Buttons: Sal, Evenual clients, Not assigned clients, No sale, Close

Select

Route 203 | Genaro García **Product selection** FAST Client 2.2

Name: **Product 1** Code: **1023** Quantity: **32**

Product	1	2	3	Enter ↵
Quantity	4	5	6	Accept ✓
Credit	7	8	9	Cancel ✕
	.	0	Delete ←	

FIG. 7a

22

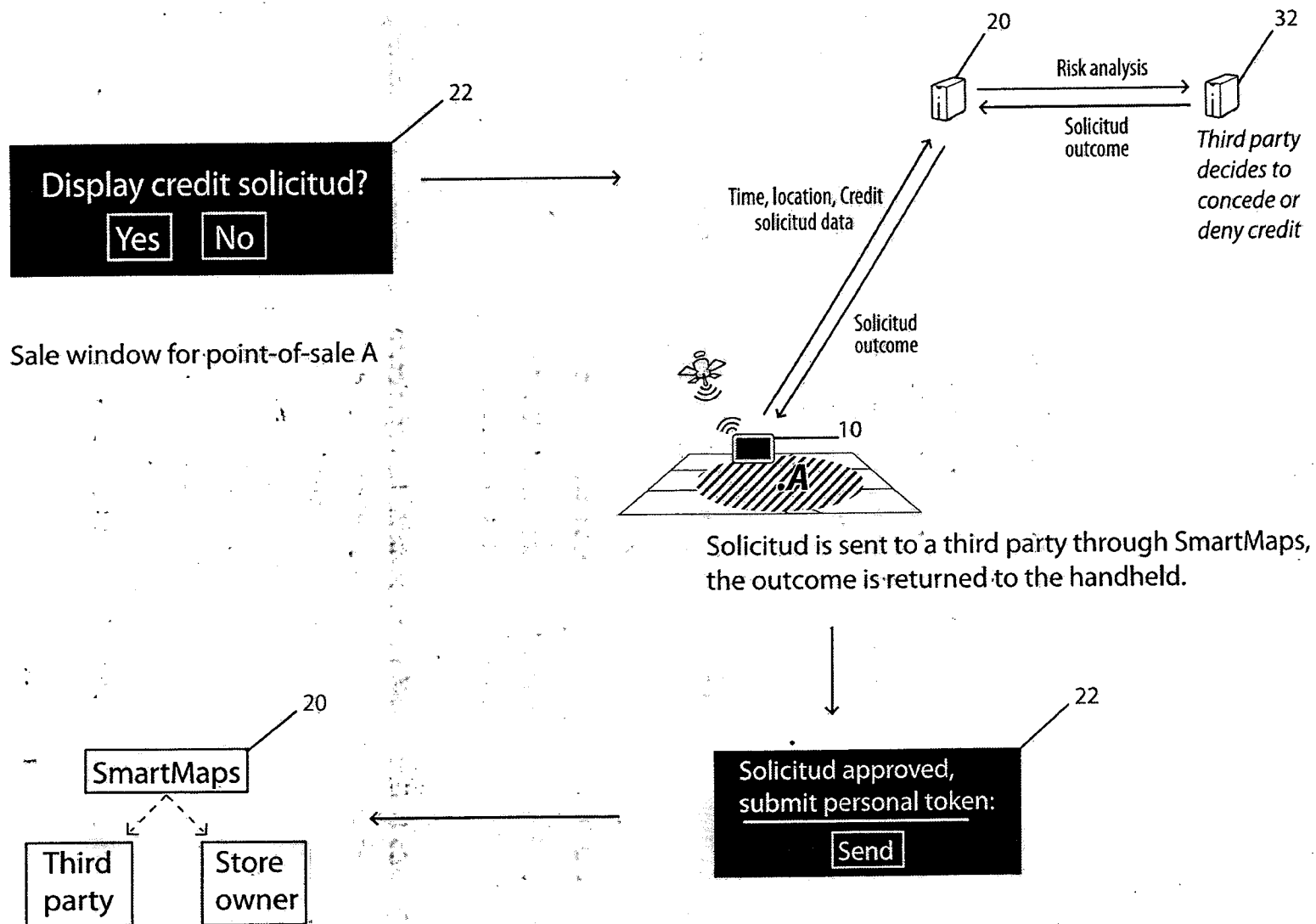


FIG. 7b

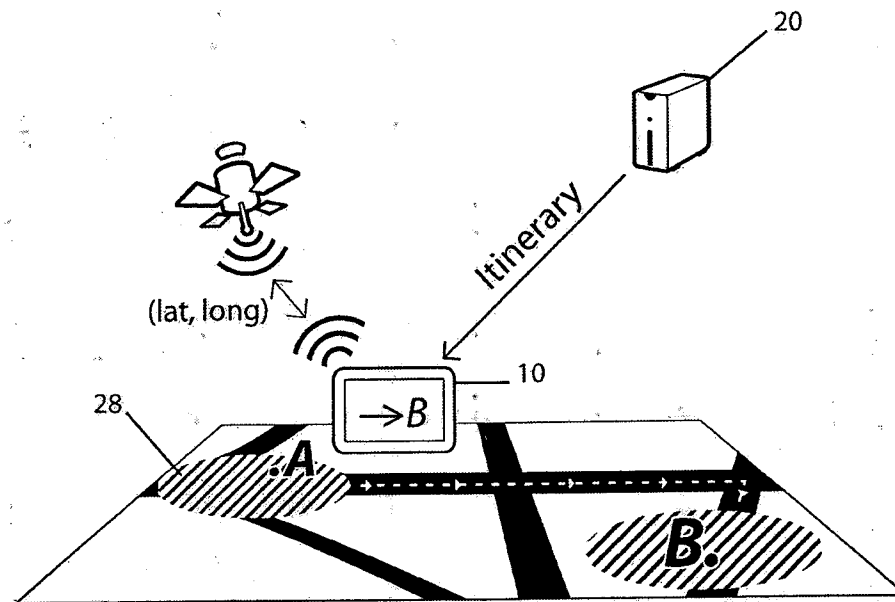


FIG. 8

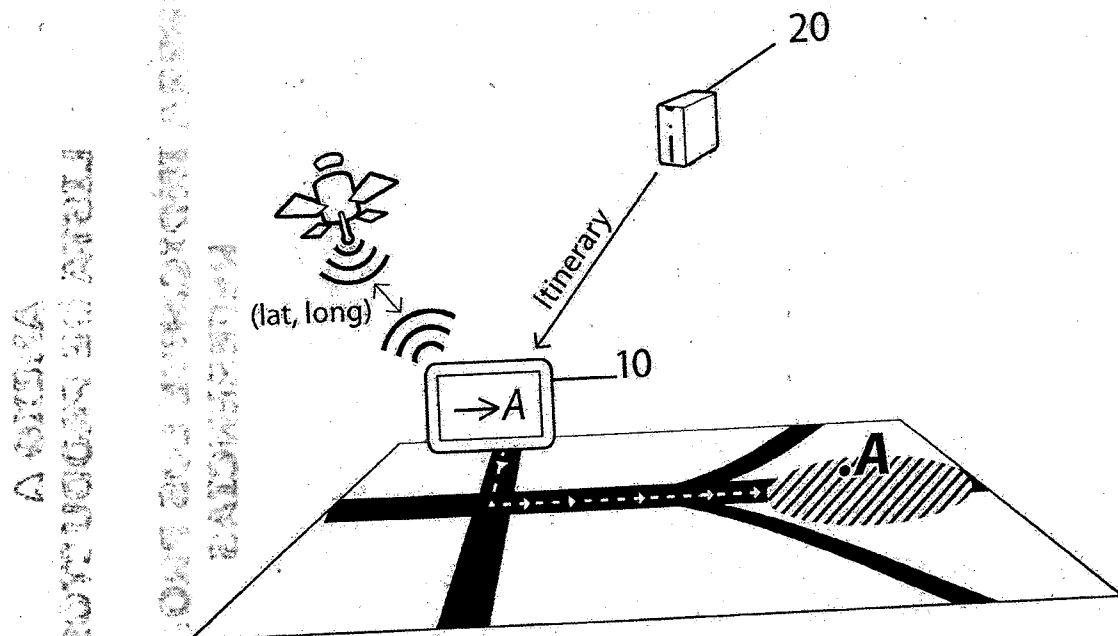
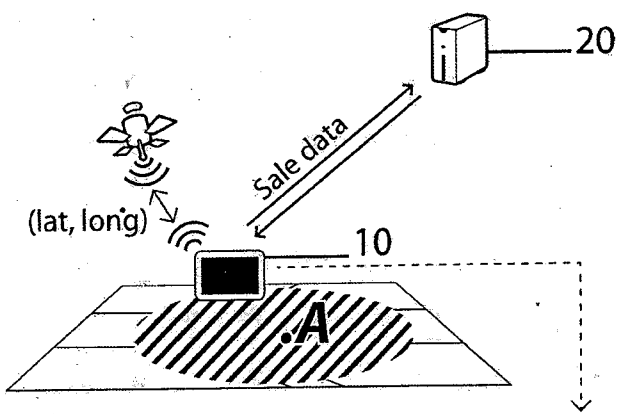


FIG. 9



Route 203 | Genaro García
Roster of clients
FAST Client 2.2

Nearest client
Abarrotes Don Juan

Itinerario

Status	Code	Name	Proximity
v	8758	Miscelánea Paquita	⊗
nv	747629	Abarrotes Don Juan	●
v	9862	La tiendita	●
v	873249	Abarrotes la más guapa	⊗
v	74619	Miscelánea María Guadalupe	○
nv	9862	Abarrotes San Jacinto	○
nv	873249	Miscelánea El Felipón	○
nv	74619	Abarrotes El chore	○

Activity to perform

Sale
Eventual clients
Not assigned clients
No sale
Close

⏮
⏪
⏩
Select
⏴
⏵
⏭

Color code

FIG. 10

15

52

0000052

22

Route 203 | Genaro García

Product selection

FAST Client 2.2

Name

Product 1

Code

1023

Quantity

32

Product

1

2

3

Enter

Quantity

4

5

6

Accept

7

8

9

Cancel

.

0

Delete

↓

Roster of clients

FAST Client 2.2

Nearest client

Abarrotes Don Juan

Itinerario

Activity to perform

Status

Code

Name

Proximity

Motive for no sale

Do you want to close the sale and send information?

Accept

Cancel

⬅

⬆

⬇

Select

⬇

⬆

⬅

Close

22

FIG. 10a

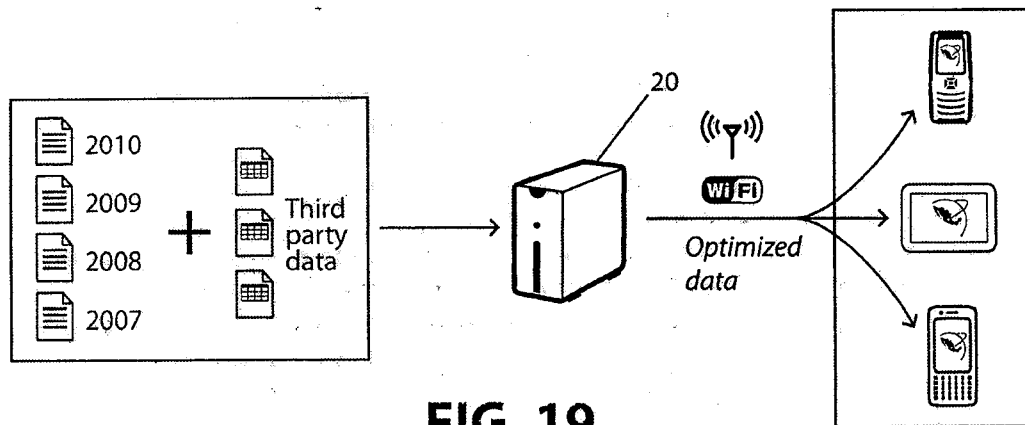


FIG. 19

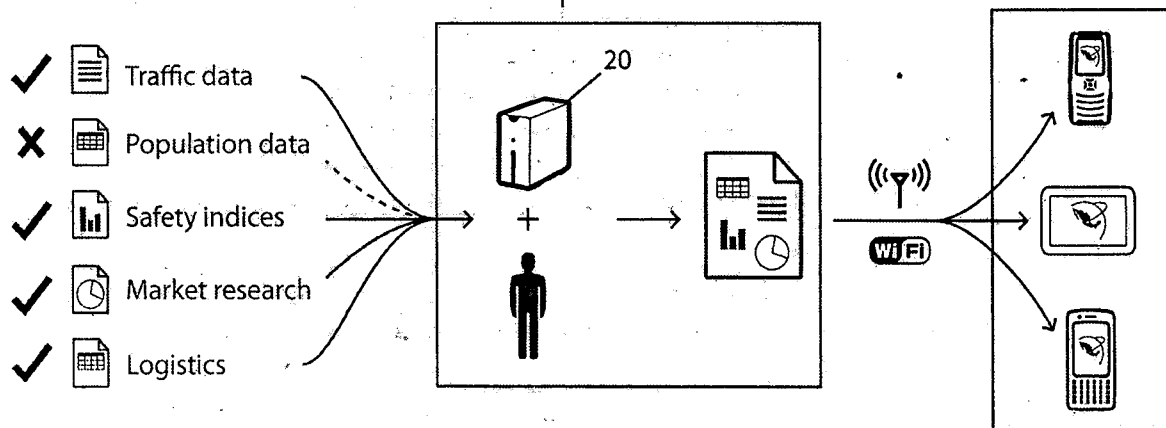


FIG. 20

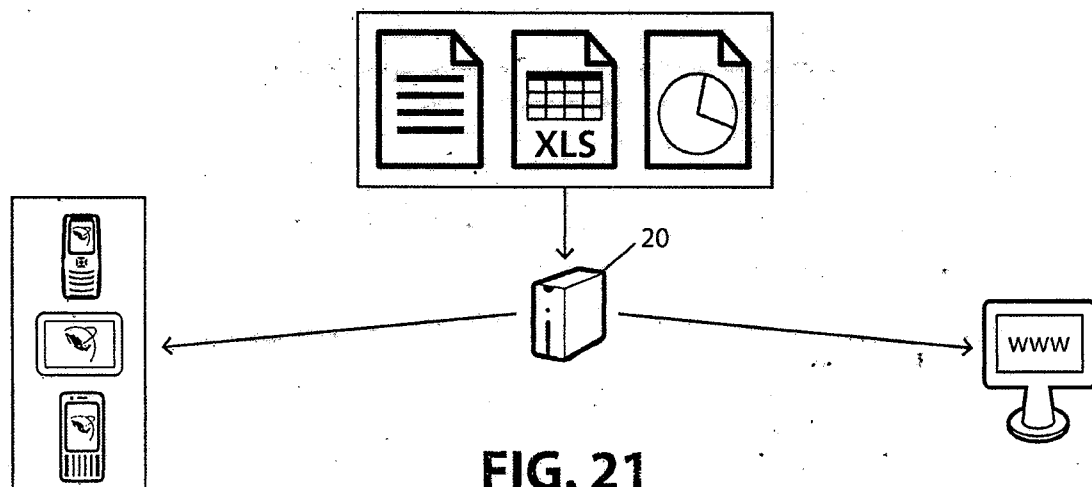


FIG. 21

COPY

PTO-1382 (Rev. 04-2010)
Approved for use through 04-30-2013. OMB 0651-0021
U.S. Patent and Trademark Office: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE
Under the Paperwork Reduction Act of 1995, no persons are required to respond to a collection of information unless it displays a valid OMB control number.

TRANSMITTAL LETTER TO THE UNITED STATES RECEIVING OFFICE

Express Mail mailing number:	EG445471147US	Date of deposit:	2/1/2012
File reference no.:	Application no. (if known):		
Customer Number ¹ :	Earliest priority date claimed (Day/Month/Year):		
Title of the invention: Geocoding Points of Interest and Service Route Delivery and Audit Field Performance and Sales Method and Apparatus			

¹ Customer Number will allow access to the application in Private PAIR but cannot be used to establish or change the correspondence address.

☒ This is a new International Application

SCREENING DISCLOSURE INFORMATION:

In order to assist in screening the accompanying international application for purposes of determining whether a license for foreign transmittal should and could be granted and for other purposes, the following information is supplied. (check as boxes as apply):

☒ The invention disclosed was **not** made in the United States of America.

☒ There is no prior U.S. application relating to this invention.

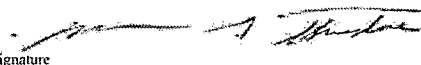
☐ The following prior U.S. application(s) contain subject matter which is related to the invention disclosed in the attached international application. (NOTE: priority to these applications may or may not be claimed on the Request (form PCT/RO/101) and this listing does not constitute a claim for priority.)

application no.		filed on	
application no.		filed on	

☐ The present international application contains additional subject matter not found in the prior U.S. application(s) identified above. The additional subject matter is found on pages _____ and ☐ DOES NOT ALTER ☐ MIGHT BE CONSIDERED TO ALTER the general nature of the invention in a manner which would require the U.S. application to have been made available for inspection by the appropriate defense agencies under 35 U.S.C. 181 and 37 C.F.R. 5.15.

Itemized list of contents

Sheets of Request form: 6	Check no.:
Sheets of description (excluding sequence listing): 15	Return receipt postcard: 1
Sheets of claims: 5	Power of attorney: 1
Sheets of abstract: 1	Certified copy of priority document (specify):
Sheets of drawings: 22	Other (specify):
Sheets of sequence listing:	
Sequence listing diskette/CD:	

The person signing this form is:	☐ Applicant	Name of person signing Marcus G. Theodore
	☒ Attorney/Agent (Reg. No.)	
	☐ Common Representative	
		Signature 

This collection of information is required by 37 CFR 1.10 and 1.412. The information is required to obtain or retain a benefit by the public, which is to file (and by the USPTO to process) an application. Confidentiality is governed by 35 U.S.C. 122 and 37 CFR 1.11 and 1.14. This collection is estimated to take 15 minutes to complete, including gathering information, preparing, and submitting the completed form to the USPTO. Time will vary depending upon the individual case. Any comments on the amount of time you require to complete this form and/or suggestions for reducing this burden, should be sent to the Chief Information Officer, U.S. Patent and Trademark Office, U.S. Department of Commerce, P.O. Box 1450, Alexandria, VA 22313-1450. DO NOT SEND FEES OR COMPLETED FORMS TO THIS ADDRESS.
SEND TO: Mail Stop PCT, Commissioner for Patents, P.O. Box 1450, Alexandria, VA 22313-1450.

0000054

PCI

PROVIDER OF INFORMATION

Maple, Jennifer, LLC
14112 Coastal Highway
Lewes, DE 19956

X

THEODORE, Marcus George
1400 S. Theodora Rd
PO Box 500 East
Salt Lake City, Utah 84102
tel: 313-6622
email: theodore@mission.com

X

Geocoding Points of Interest and Service Route Delivery and Asset Field
Performance and Sales Method and Apparatus

SMARTMAPS

PO BOX 1000

PO BOX

Wendy, Managing Partner
Theodore, Managing Partner

PO BOX 1000

0000055

PCT

REQUEST

The undersigned requests that the present international application be processed according to the Patent Cooperation Treaty.

For receiving Office use only

International Application No.

International Filing Date

Name of receiving Office and "PCT International Application"

Applicant's or agent's file reference
(if desired) (12 characters maximum)

Box No. I TITLE OF INVENTION

GECODING POINTS OF INTEREST AND SERVICE ROUTE DELIVERY AND AUDIT
FIELD PERFORMANCE AND SALES METHOD AND APPARATUS

Box No. II APPLICANT

☐ This person is also inventor

Name and address: (Family name followed by given name; for a legal entity, full official designation. The address must include postal code and name of country. The country of the address indicated in this form is the applicant's State (that is, country of residence if no State of residence is indicated below.)

Mapas Inteligentes, LLC
16192 Coastal Highway
Lewes, DE 19958
USA

Telephone No.

302 645-7400

Facsimile No.

302-645-1280

Applicant's registration No. with the Office

E-mail authorization: Marking one of the check-boxes below authorizes the receiving Office, the International Searching Authority, the International Bureau and the International Preliminary Examining Authority to use the e-mail address indicated in this Box to send, notifications issued in respect of this international application to that e-mail address if those offices are willing to do so.

☐ as advance copies followed by paper notifications; or

☐ exclusively in electronic form (no paper notifications will be sent)

E-mail address:

State (that is, country of nationality):

USA

State (that is, country of residence):

USA

This person is applicant for the purposes of:

☒ all designated States

☐ all designated States except the United States of America

☐ the United States of America only

☐ the States indicated in the Supplemental Box

Box No. III FURTHER APPLICANT(S) AND/OR (FURTHER) INVENTOR(S)

☐ Further applicants and/or (further) inventors are indicated on a continuation sheet.

Box No. IV AGENT OR COMMON REPRESENTATIVE: OR ADDRESS FOR CORRESPONDENCE

The person identified below is hereby/has been appointed to act on behalf of the applicant(s) before the competent International Authorities as:

☒ agent

☐ common representative

Name and address: (Family name followed by given name; for a legal entity, full official designation. The address must include postal code and name of country.)

THEODORE, Marcus George
Marcus G. Theodore, P.C.
466 South 500 East
Salt Lake City, Utah 84102

Telephone No.

801-359-8622

Facsimile No.

801-359-8995

Agent's registration No. with the Office

26,815

E-mail authorization: Marking one of the check-boxes below authorizes the receiving Office, the International Searching Authority, the International Bureau and the International Preliminary Examining Authority to use the e-mail address indicated in this Box to send, notifications issued in respect of this international application to that e-mail address if those offices are willing to do so.

☒ as advance copies followed by paper notifications; or

☐ exclusively in electronic form (no paper notifications will be sent)

E-mail address: theodore@xmission.com

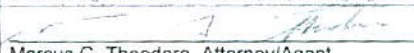
☐ Address for correspondence: Mark this check-box where no agent or common representative is/has been appointed and the space above is used instead to indicate a special address to which correspondence should be sent.

0000056

Box No. V DESIGNATIONS				
The filing of this request constitutes under Rule 4.9(a) the designation of all Contracting States bound by the PCT on the international filing date, for the grant of every kind of protection available and, where applicable, for the grant of both regional and national patents. However:				
☐ DE Germany is not designated for any kind of national protection ☐ JP Japan is not designated for any kind of national protection ☐ KR Republic of Korea is not designated for any kind of national protection				
(The check-boxes above may only be used to exclude irrevocably the designations concerned if, at the time of filing or subsequently under Rule 26bis 1, the international application contains in Box No. 11 a priority claim to an earlier national application filed in the particular State concerned, in order to avoid the ceasing of the effect, under the national law, of this earlier national application.)				
Box No. VI PRIORITY CLAIM				
The priority of the following earlier application(s) is hereby claimed:				
Filing date of earlier application (day, month, year)	Number of earlier application	Where earlier application is:		
		national application: country or Member of WTO	regional application: regional Office	international application: receiving Office
item (1)				
item (2)				
item (3)				
☐ Further priority claims are indicated in the Supplemental Box.				
☐ The International Bureau is requested to obtain from a digital library, a certified copy of the earlier application(s) (if the earlier application(s) is available to it from a digital library) identified above as:				
☐ all items ☐ item (1) ☐ item (2) ☐ item (3) ☐ other, see Supplemental Box				
☐ The receiving Office is requested to prepare and transmit to the International Bureau a certified copy of the earlier application(s) (if the earlier application(s) was filed with the Office which for the purposes of this international application is the receiving Office) or to obtain a certified copy of the earlier application(s) from a digital library and transmit a copy of it to the International Bureau (if the earlier application(s) is available to the receiving Office from a digital library), identified above as:				
☐ all items ☐ item (1) ☐ item (2) ☐ item (3) ☐ other, see Supplemental Box				
* Where the certified copy of the earlier application(s) is not stored in a digital library under the number of the earlier application indicated above but under the application number of another application which also claims priority from it, indicate that number in the supplemental sheet (item 4).				
Restore the right of priority: the receiving Office is requested to restore the right of priority for the earlier application(s) identified above or in the Supplemental Box as item(s) (). (See also the Notes to Box No. 11, further information must be provided to support a request to restore the right of priority.)				
Incorporation by reference: where an element of the international application referred to in Article 11(1)(iii)(d) or (e) or a part of the description, claims or drawings referred to in Rule 20.5(a) is not otherwise contained in this international application but is completely contained in an earlier application whose priority is claimed on the date on which one or more elements referred to in Article 11(1)(iii) were first received by the receiving Office, that element or part is, subject to confirmation under Rule 20.6, incorporated by reference in this international application for the purposes of Rule 20.6.				
Box No. VII INTERNATIONAL SEARCHING AUTHORITY				
Choice of International Searching Authority (ISA) (if more than one International Searching Authority is competent to carry out the international search, indicate the Authority chosen; the two-letter code may be used):				
ISA / US				

0000057

Continuation of Box No. VII USE OF RESULTS OF EARLIER SEARCH, REFERENCE TO THAT SEARCH		
☐ The ISA indicated in Box No. VII is requested to take into account the results of the earlier search(es) indicated below (see also Notes to Box VII, use of results of more than one earlier search).		
Filing date (day-month-year)	Application Number	Country (or regional Office)
☐ Statement (Rule 4.12(ii)): this international application is the same, or substantially the same, as the application in respect of which the earlier search was carried out except, where applicable, that it is filed in a different language.		
☐ Availability of documents: the following documents are available to the ISA in a form and manner acceptable to it and therefore do not need to be submitted by the applicant to the ISA (Rule 12bis.1(f)): ☐ a copy of the results of the earlier search.* ☐ a copy of the earlier application. ☐ a translation of the earlier application into a language which is accepted by the ISA. ☐ a translation of the results of the earlier search into a language which is accepted by the ISA. ☐ a copy of any document cited in the results of the earlier search. (If known, please indicate below the document(s) available to the ISA.)		
☐ Transmit copy of results of earlier search and other documents (where the earlier search was not carried out by the ISA indicated above but by the same Office as that which is acting as the receiving Office): the receiving Office is requested to prepare and transmit to the ISA (Rule 12bis.1(e)): ☐ a copy of the results of the earlier search.* ☐ a copy of the earlier application. ☐ a copy of any document cited in the results of the earlier search.		
* Where the results of the earlier search are neither available from a digital library nor transmitted by the receiving Office, the applicant is required to submit them to the receiving Office (Rule 12bis.1(a)) (See item 11. in the check-list and also Notes to Box No. VII).		
Filing date (day-month-year)	Application Number	Country (or regional Office)
☐ Statement (Rule 4.12(ii)): this international application is the same, or substantially the same, as the application in respect of which the earlier search was carried out except, where applicable, that it is filed in a different language.		
☐ Availability of documents: the following documents are available to the ISA in a form and manner acceptable to it and therefore do not need to be submitted by the applicant to the ISA (Rule 12bis.1(f)): ☐ a copy of the results of the earlier search.* ☐ a copy of the earlier application. ☐ a translation of the earlier application into a language which is accepted by the ISA. ☐ a translation of the results of the earlier search into a language which is accepted by the ISA. ☐ a copy of any document cited in the results of the earlier search. (If known, please indicate below the document(s) available to the ISA.)		
☐ Transmit copy of results of earlier search and other documents (where the earlier search was not carried out by the ISA indicated above but by the same Office as that which is acting as the receiving Office): the receiving Office is requested to prepare and transmit to the ISA (Rule 12bis.1(e)): ☐ a copy of the results of the earlier search.* ☐ a copy of the earlier application. ☐ a copy of any document cited in the results of the earlier search.		
* Where the results of the earlier search are neither available from a digital library nor transmitted by the receiving Office, the applicant is required to submit them to the receiving Office (Rule 12bis.1(a)) (See item 11. in the check-list and also Notes to Box No. VII).		
☐ Further earlier searches are indicated on a continuation sheet		
Box No. VIII DECLARATIONS		
The following declarations are contained in Boxes Nos. VIII (i) to (v) (mark the applicable check-boxes below and indicate in the right column the number of each type of declaration).		Number of declarations
☐ Box No. VIII (i)	Declaration as to the identity of the inventor	
☐ Box No. VIII (ii)	Declaration as to the applicant's entitlement, as at the international filing date, to apply for and be granted a patent	
☐ Box No. VIII (iii)	Declaration as to the applicant's entitlement, as at the international filing date, to claim the priority of the earlier application	
☒ Box No. VIII (iv)	Declaration of inventorship (only for the purposes of the designation of the United States of America)	1
☐ Box No. VIII (v)	Declaration as to non-prejudicial disclosures or exceptions to lack of novelty	

Box No. IX CHECK LIST for PAPER filings – this sheet is only to be used when filing an international application on PAPER			
This international application contains the following:	Number of sheets	This international application is accompanied by the following item(s) (mark the applicable check-boxes below and indicate in right column the number of each item):	Number of items
(a) request form PCT/RO/101 (including any declarations and supplemental sheets)	6	1 ☒ fee calculation sheet	1
(b) description (excluding any sequence listing part of the description, see (f), below)	15	2 ☒ original separate power of attorney	1
(c) claims	5	3 ☐ original general power of attorney	
(d) abstract	1	4 ☐ copy of general power of attorney; reference number, ...	
(e) drawings (if any)	22	5 ☐ statement explaining lack of signature	
(f) sequence listing part of the description (if any)		6 ☐ priority document(s) identified in Box No. VI as item(s) ...	
Total number of sheets	49	7 ☐ Translation of international application into (language) ...	
		8 ☐ separate indications concerning deposited microorganism or other biological material, ...	
		9 ☐ copy in electronic form (Annex C/ST.25 text file) on physical data carrier(s) of the sequence listing, not forming part of the international application, which is furnished only for the purposes of international search under Rule 13ter (type and number of physical data carriers), ...	
		10 ☐ a statement confirming that "the information recorded in electronic form submitted under Rule 13ter is identical to the sequence listing as contained in the international application" as filed on paper	
		11 ☐ copy of results of earlier search(es) (Rule 12bis.1(a))	
		12 ☐ other (specify) ...	
Figure of the drawings which should accompany the abstract:	Fig. 2	Language of filing of the international application:	English
Box No. X SIGNATURE OF APPLICANT, AGENT OR COMMON REPRESENTATIVE			
Next to each signature, indicate the name of the person signing and the capacity in which the person signs (if such capacity is not obvious from reading the request)			
 Marcus G. Theodore, Attorney/Agent Reg. No. 26,815 466 South 500 East Salt Lake City, Utah 84102 (801) 359-8622			
For receiving Office use only			
1. Date of actual receipt of the purported international application	3. Corrected date of actual receipt due to later but timely received papers or drawings completing the purported international application		2. Drawings: ☐ received: ☐ not received:
4. Date of timely receipt of the required corrections under PCT Article 11(2)	5. International Searching Authority (if two or more are competent): ISA /		6. ☐ Transmittal of search copy delayed until search fee is paid
For International Bureau use only			
Date of receipt of the record copy by the International Bureau			

This sheet is not part of and does not count as a sheet of the international application.

PCT

FEE CALCULATION SHEET

Annex to the Request

For receiving Office use only

International Application No.

Date stamp of the receiving Office

Applicant's or agent's
file reference **SMARTMAPS**

Applicant
Mapas Inteligentes, LLC

CALCULATION OF PRESCRIBED FEES

1. TRANSMITTAL FEE 440 ☐ I

2. SEARCH FEE 2080 ☐ S

International search to be carried out by **ISA/US**
(If two or more International Searching Authorities are competent to carry out the international search, indicate the name of the Authority which is chosen to carry out the international search.)

3. INTERNATIONAL FILING FEE
Enter total number of sheets indicated in Box No IX: 49

☐ 1 first 30 sheets 1453 ☐ I1

☐ 2 19 16 304 ☐ I2
number of sheets in excess of 30 fee per sheet

Add amounts entered at I1 and I2 and enter total at I 1757 ☐ I

Applicants from certain States are entitled to a reduction of 90% of the international filing fee. Where the applicant is (or all applicants are) so entitled, the total to be entered at I is 10% of the international filing fee.

4. FEE FOR PRIORITY DOCUMENT (if applicable) ☐ P

5. FEE FOR RESTORATION OF THE RIGHT OF PRIORITY (if applicable) ☐ RP

6. FEE FOR EARLIER SEARCH DOCUMENTS (if applicable) ☐ ES

7. TOTAL FEES PAYABLE 4277.00

Add amounts entered at T, S, I, P, RP and ES, and enter total in the TOTAL box

TOTAL

MODE OF PAYMENT (Not all modes of payment may be available at all receiving Offices)

- ☐ authorization to charge deposit or current account (see below) ☐ postal money order ☐ credit card (details should be furnished separately and is included on this sheet) ☐ cash
- ☒ cheque ☐ bank transfer ☐ revenue stamps ☐ other (specify):

AUTHORIZATION TO CHARGE (OR CREDIT) DEPOSIT OR CURRENT ACCOUNT

(This mode of payment may not be available at all receiving Offices)

- ☐ Authorization to charge the total fees indicated above
- ☐ (This check-box may be marked only if the conditions for deposit or current accounts of the receiving Office so permit. Authorization to charge any deficiency or credit any overpayment in the total fees indicated above.)
- ☐ Authorization to charge the fee for priority document.

Receiving Office: RO/

Deposit or Current Account No:

Date:

Name:

Signature:

0000061

1/21

Express Mailing Label No. _____

PCT PATENT APPLICATION

Docket Number: SMARTMAPS

**GEOCODING POINTS OF INTEREST AND SERVICE ROUTE DELIVERY AND
AUDIT FIELD PERFORMANCE AND SALES METHOD AND APPARATUS**

Inventor(s):

Alfredo Velazquez
Palo Alto #42
Co. Palo Alto
C.P. 05110 D.F. ME
Mexico

Assignee:

Mapas Inteligentes, LLC
16192 Coastal Highway
Lewes, DE 19958

Entity:

Small

Attorney for Applicant(s):

Marcus G. Theodore
466 South 500 East
Salt Lake City, Utah 84102
Tel: (801) 359-8622
Fax: (801) 359-8995

0000062

GEOCODING POINTS OF INTEREST AND SERVICE ROUTE DELIVERY AND AUDIT FIELD PERFORMANCE AND SALES METHOD AND APPARATUS

BACKGROUND OF THE INVENTION

[0001] Field. This invention deals with service route delivery optimization methods. In particular, it relates to a cloud computer method that improves market definition and segmentation methods, integrates such results for route delivery and optimization utilizing "Geomatics," also known as geospatial technology or geomatics engineering, (the discipline of gathering, storing, processing, and delivering geographic information, or spatially referenced information) in several business processes, such as auditing the delivery, sale and payment processes creating the basis for cash less and electronic cash transfers procedures, geocoding, routing, tracking, advertising and promotional efforts, safety and security concerns, as well as setting the fundamental capabilities for cash collection, credit assignment, and electronic cash transfers.

[0002] State of the Art. Various geocoding methods and apparatus are known. For example, *Santoro et al.*, U.S. Patent No. 8,010,407 issued August 30, 2011 discloses a business finder for locating local businesses to contact using computer implemented methodology within a geographical target area. *Nesbitt et al.*, U.S. Patent No. 7,920,965 issued April 5, 2011 identifies routes configured to travel through multiple points of interest using a computer implemented method. *Staffaroni et al.*, U.S. Patent No. 8,005, 488 issued August 23, 2011 discloses an automatic service vehicle hauling and dispatch system and method for improving efficiency and operation of a fleet of taxis or service vehicles dispatched to a pickup location using automatic speech recognition and/or radiolocation technology. *Prabhakaran*, U.S. Patent No. 5,922,040 issued July 13, 1999 discloses a method and apparatus for fleet management using a system of geographical user interface apparatus associated with a main process manager through a central processor. Associated child processors are in communication with the central processor coupled to a mobile information center to provide vehicle position data and the like to track trucks for fleet management.

[0003] These geocoding systems emphasize logistics improvements, business location service, fleet management, routing design, but none encompasses an integrated cloud service computer method to centrally audit and control on site sales, advertising and promotional

0000063

efforts, route engineering, payment collection continually upgraded and adapted to a client's particular needs and location, along with real time evaluation of an operator's performance along his route.

[0004] The integrated IT method and cloud service apparatus described below provides an improved field audit smart technology system (F.A.S.T.) for companies or particulars that deliver goods and services while at the same time allows for recording the location of customers, points of marketing interest, input relevant marketing data, receive sales updates and instructions to optimize sales and logistical deliveries, design the perfect volume and portfolio mix of products and builds a real time business intelligence capability.

SUMMARY OF THE INVENTION

[0005] The invention comprises a computer method that updates and corrects customer delivery route point of interest data bases using coordinates, allowing sales representatives to perform real time field audits to design and correct allocations of volume and product mix for diverse clientele. It further improves the distribution process by automating route engineering, providing navigation capabilities along with the detection of additional potential customer points of interest (POI) along a route; providing personalized customer advertising and promotional campaigns, and a basis for cash management or cashless management processes.

[0006] It comprises:

[0007] a. providing route delivery and sales operators of delivery vehicles with computer signal transmitters/receivers, which in one mode allows the operator to record latitude and longitude coordinates of customers and other POI visited, along with sales information, delivery information, client information, and other marketing information concerning customer points of interest along an operator's route, and in another mode receives and displays to the operator customized real time location, pricing, safety, security and marketing information, optimal routes, and other related information concerning each customer business model as the operator reaches the particular latitude and longitude of the clients of the customer being served.

[0008] b. providing a computer signal interface to receive and transmit all kind of geocoded information to and from the signal transmitters/receivers to a owned server, clients and third party computer servers and/or data bases.

[0009] c. inputting a geocoded computer program into the computer server to computer translate the geocoded signals by selective marketing criteria for each point of interest to generate a customized marketing mix and sales program for said points of interest along with optimal distribution system and routing information; and

[0010] d. transmitting the customized marketing and sales program and optimal distribution system and routing information to the route delivery and sales operators' mobile computers signal transmitters/receivers for separate display as the operator reaches each customer point of interest.

[0011] Additional features of the computer method include:

[0012] Depicting the customized marketing and sales program to the final customer.

[0013] Recording market information (the responses for instance of the marketing and or sale effort.

[0014] Capturing and transmitting the commercial transaction (the sale, credit assignment, deferral, etc.) as well as receiving, prosecuting, web portraying and depicting of business intelligence information to all audiences.

[0015] Determining how business decisions are made and how they are transmitted back to the mobile computers to start all over again.

[0016] As used herein, the term F.A.S.T. is a cloud computing service that allows participants to integrate the following business processes in one vertical scheme:

[0017] 1. Geocode clients—obtain the coordinates of any point of interest on a daily basis, update or “clean” the data base for clients and generate opinion census at the same time.

[0018] 2. Operate with intelligence—route engineering, dynamic routing and balance logistics capabilities along with GIS (Geographic Information Systems) analysis for marketing and sales optimizations.

[0019] 3. Audit driving and sales performance in the field—The platform acts in real time to record and report not only where a driver is, but also his work performance efficiency and effectiveness.

[0020] 4. Understand the market—obtain information not only about clients being served but also, about the market and economic activities that happen in a geographic region.

[0021] 5. Create and report by exception—data is presented through dynamic and “layer” or sliced schema that depicts selected useful information in different types of mobile devices as well as on the world wide web system of interlinked hypertext documents accessed via the Internet.

[0022] 6. Facilitate business decision processes providing and relating an exact location to all kind of social and business activities done or recorded during the daily operation of the routes and, creating a channel of communication to deploy those geo-supported decision making processes in real time.

[0023] These interactive exchange capabilities result in cost reductions, increased sales, environmental, safety and security improvements, and new business models for clients.

[0024] The information obtained in the geocoding process is used primarily for a) geomarketing and sales activities and b) optimizing logistics sales and delivery and c) for risk

analysis processes in which a credit will be given or denied. The geocoded coordinates used for geomarketing and sales upgrade, once it has recorded a sufficient sample to eliminate any possible man made or technology made mistake, can produce the right client address that is used either to build or correct (clean) a client database. On average thirty percent or more of the client information in the client data base has errors or in congruencies, which cause marketing and sales mistakes.

[0025] The geocoding coordinates of all clients, destinations, and the location of distribution centers as well as the product information, resources and the like involved in daily routing are inputted into a client data base and used to optimize logistics using computer algorithms to create new delivery zones and route sequence for each client. These updated itineraries are then transmitted to the mobile receivers of sales and delivery operators. The mobile receivers display in real time the optimal routes to service each client on an operator's route, allowing them to complete on average 5% to 30% more client visits per day.

[0026] The operator's receivers continuously record and store the location, speed, and other relevant information until it is time to send it to upgrade the business intelligence platform and the client data base. This upgraded client information is transmitted to the client data base using data transmission technology supported by any mobile phone carrier. The upgraded client data base is then inputted and stored in a Smartmaps FAST (SF) central server, often in real time. Typical information sent includes not only the location, but also information regarding the activities performed by the operator on his daily route such as sales information, photos, videos, messages, texts, contracts, interviews, census, all economical transactions, cash flows and credit solicitudes among many others.

[0027] The SF central server then processes the geocoded information via a navigational – marketing – selling and auditing featured computer program cloud computer program such as that program produced by Mapas Inteligentes S.A. de C.V. known as Smartmaps FAST in accordance with selected parameters of interest to provide value added services. The SF central server then uploads the processed information to a dedicated WEB page for each client in which auditing, sales, interviews or other information is presented either in a raw data format or a processed format, creating a business intelligence platform that can be consulted and viewed by different users. A third party or a providing computer server may be used to store the WEB page for selective access. The review of the WEB page

information provided for an individual client can be conducted at different levels, depending upon clearance authorization. For example, operators receive only relevant information regarding client routing and sales, whereas company managers and CEO's have access to overall marketing trends, marketing strategies, profit margins, costs, routing efficiency, etc. often in real time.

[0028] Once decisions have been made by company managers and CEO's reviewing the updated processed format, these decisions can be downloaded to the operator's mobile receivers in real time. Changing prices, product promotions, credit terms, contract revisions, and other data altered by new business models is continually forwarded to operators for immediate implementation along their respective client routes. This allows personalized pricing offers, credit, promotions, contract changes, etc. to be offered to each client so that these personalized services are offered without the intervention of the operator as a decision matrix algorithm is used to assign respective offers to each client bearing in mind its particular location. Thus more efficient and personalized marketing controls of client goods and service delivery is provided as the operator's mobile receiver will only display these terms when an operator is at an assigned location, usually a particular client. This avoids the problem of supervising and control of marketing based offers, etc. as these offers are pre-authorized and only provided for a particular client.

[0029] The present field audit smart technology method and apparatus is thus a dynamic interactive computer guided system providing customized geomarketing and sales instructions while at the same time, optimizing logistic goods and service deliveries as well as credit allocation and cash flow management. The sum of subsequent and inter related processes in which every step is part of bigger processes that integrate into more parts. The sum of these parts produces more value, although it is not mandatory to employ all of them. Every client is thus at different stages in the system, and consequently uses the services differently.

[0030] The present method geocoding goods and service route sales and delivery thus provides an improved field audit smart technology system for goods and services sales and delivery vehicle operators to record the location of customer points of marketing interest, along with relevant marketing data in one mode, and receive sales updates and instructions in another mode to optimize sales and logistical deliveries for goods and services product marketing and sales to points of interest along the route as well as, receives credit or other

8/21

financial solicitudes, sends them to a remote proprietary or owned server where a risk analysis algorithm computes its restriction bearing the exact location of the origin of the solicitude and emits a response that is then received and acknowledge.

0000069

DESCRIPTION OF THE DRAWINGS

- [0031] Figure 1 is a flow chart of one embodiment of the method of the invention.
- [0032] Figure 2 is a schematic layout of a typical embodiment of the apparatus to implement the method of the invention.
- [0033] Figure 3 illustrates a handheld transmitter/receiver response as an operator approaches a point of sale.
- [0034] Figures 4, 4a, 4b, and 4c illustrate a handheld transmitter/receiver display inside a client geo fence for various clients and their sales activities.
- [0035] Figure 5 illustrates a handheld response as an operator leaves a client geofence.
- [0036] Figure 6 illustrates how the handheld transmitter/receiver uses GPS for location services.
- [0037] Figures 7, 7a, and 7b illustrate an example of how the handheld transmitter/receiver operates inside a client's geo fence to provide credit to a customer.
- [0038] Figure 8 illustrates the response of the handheld transmitter/receiver as an operator leaves a client's geo fence tracing a new route to the next point of sale.
- [0039] Figure 9 again illustrates a handheld transmitter/receiver approaching a client's geo fence for use as a display location to guide the operator to each point of sale.
- [0040] Figures 10 and 10a illustrate the display sales responses on the screens when the transmitter/receiver is inside the client's geo fence.
- [0041] Fig. 11 illustrates the response of the handheld transmitter/receiver as an operator leaves a client's geo fence tracing a new route to the next point of sale.
- [0042] Figs 12-21 illustrate a schematic of the types of reports, which can be generated by the server to aid a manager or an operator in the field including a method for volume and portfolio mix as well as a real time decision taking