

República Federativa do Brasil
Ministério do Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior
Instituto Nacional da Propriedade Industrial

(21) PI 0808811-0 A2



* B R P I 0 8 0 8 8 1 1 A 2 *

(22) Data de Depósito: 14/03/2008

(43) Data da Publicação: 02/09/2014
(RPI 2278)

(51) Int.Cl.:

G06F 17/30

(54) Título: INTERFACE DE USUÁRIO, MÉTODO
IMPLEMENTADO POR COMPUTADOR, E, SISTEMA
DE ESTABELECIMENTO COMERCIAL

(57) Resumo:

(30) Prioridade Unionista: 22/06/2007 US 11/767202,
30/08/2007 US 11/848112, 30/08/2007 US 11/848179, 13/03/2008 US
12/048177, 15/03/2007 US 60/895111, 13/03/2008 US 12/048177,
15/03/2007 US 60/895111

(73) Titular(es): Visa U.S.A. , Inc.

(72) Inventor(es): Edward W. Fordyce, III, Sarah Pankratz Suarez

(74) Procurador(es): Momsen, Leonardos & CIA.

(86) Pedido Internacional: PCT US2008057128 de
14/03/2008

(87) Publicação Internacional: WO 2008/113042de
18/09/2008

“INTERFACE DE USUÁRIO, MÉTODO IMPLEMENTADO POR
COMPUTADOR, E, SISTEMA DE ESTABELECIMENTO COMERCIAL”
REFERÊNCIA CRUZADA A PEDIDOS RELACIONADOS

Este pedido reivindica prioridade e o benefício do Pedido US
5 N° de Série 60/895.111, depositado em 15 de março de 2007, intitulado
"Point Of Service Discounting", Pedido US N° de Série 11/767.202,
depositado em 22 de junho de 2007, intitulado "Loyalty Program Service",
Pedido US de N° de Série 11/848.112, depositado em 30 de agosto de 2007,
intitulado "Loyalty Program Incentive Determination", Pedido US N° de Série
10 11/848.179, depositado em 30 de agosto de 2007, intitulado "Loyalty Program
Parameter Collaboration", e Pedido US N° de Série 12/048.177, depositado
em 13 de março de 2008, intitulado "Loyalty Program For Merchant
Inventory".

CAMPO

15 A presente invenção relaciona-se geralmente a programas de
lealdade e mais particularmente, a métodos, sistemas e aparelho para usar
uma interface gráfica de usuário para colaborar em parâmetros de um
programa de lealdade.

FUNDAMENTO

20 Programas de lealdade provêem consumidores com
recompensas para fazer compras a certas instalações participantes de
programa de lealdade ou mostrar lealdade a um estabelecimento comercial
particular ou provedor de serviço, tal como uma instituição financeira. Além
disso, para receber descontos ou prêmios financeiros, uma recompensa pode
25 incluir bens ou serviços resgatáveis, ou reconhecimento especial de algum
tipo, tal como uma promoção de categoria. Frequentemente, instituições
financeiras, tais como um banco emissor ou banco adquirente, suportam o
programa de lealdade. Programas de lealdade podem estar associados com
vários programas de transação tal como um programa de cartão de crédito, um

programa de cartão de gasto, um programa de cartão de débito, um programa de cartão pré-pago, ou um programa de cartão de presente.

Um grau de sucesso de um programa de lealdade é quão bem ele pode visar consumidores que participarão no programa a fim de receber as recompensas descritas e providas como parte do programa de lealdade.

Estes programas de lealdade são tipicamente construídos, comercializados, qualificados, cumpridos, ou refinados com interação limitada entre os vários participantes dos programas, que podem incluir estabelecimentos comerciais, instituições financeiras de tais como adquirentes e emissores, operadores de transação tais como companhias de cartão de crédito, e consumidores tal como um titular de conta. Por exemplo, um estabelecimento comercial desejando para participar em um programa de cartão de crédito co-marcado pode ser limitado a parâmetros de programa de lealdade fixados pelo banco emissor tais como um limite de crédito, uma relação de milha de bônus para compra, ou uma opção de redenção, por esse meio não sendo capaz de visar finamente consumidores potenciais do estabelecimento comercial. O nível de limitação de parâmetro de programa de lealdade é especialmente proeminente entre estabelecimentos comerciais com uma porção menor do mercado.

Além disso, programas de lealdade podem ser desenvolvidos com acesso limitado a dados de transação detalhados (por exemplo, informação sobre múltiplas transações financeiras entre os estabelecimentos comerciais e consumidores). Por exemplo, alguns participantes de programa de lealdade, tais como emissores, podem se confiar em sua própria história de dados de transação para determinar o tipo de recompensa a prover. Porém, esta história de dados pode ser limitada em extensão dependendo do grau de especificidade de transação que os participantes de programa de lealdade coletam ou podem manter. Semelhantemente, estabelecimentos comerciais desejando estabelecer um programa de lealdade podem solicitar instituições

financeiras por informação, ganhando acesso limitado à extensão completa dos dados de transação. Até mesmo se o estabelecimento comercial ganhar acesso aos dados de transação, os dados de transação podem não estar em uma forma que o estabelecimento comercial pode utilizar efetivamente.

5 A falta de uniformidade em operar dados de transação pode impedir comunicação precisa entre participantes do programa de lealdade. Por exemplo, adquirentes podem identificar um único estabelecimento comercial diferentemente; um adquirente pode identificar um estabelecimento comercial por seu nome e endereço enquanto outro adquirente pode identificar o mesmo
10 estabelecimento comercial por seu nome e número de loja de franquia. Semelhantemente, cada participante do programa de lealdade pode ser acostumado a processar dados de transação em um formato particular que pode não ser igual ao formato de outro participante do programa de lealdade. Por exemplo, uma companhia aérea pode analisar dados de transação em
15 unidades de "milhas de bônus por dólar" enquanto um emissor pode registrar dólares gastos por mês.

 Portanto, serviços de programa de lealdade em pacotes de uma instituição financeira podem não satisfazer apropriadamente as necessidades de estabelecimentos comerciais que poderiam se beneficiar caso contrário de
20 programas de lealdade. Frequentemente, participantes de programa de lealdade carecem de informação detalhada sobre transações e, assim, falham para criar um programa efetivo e visado que seja refinado para satisfazer as necessidades específicas desses financiando os programas. Seria um avanço na arte prover uma plataforma por ter colaborado para desenvolver,
25 implementar e refinar programas de transação de um modo que minora as desvantagens precedentes.

DIREITO AUTORAL

 Contido aqui estão materiais sujeitos à proteção de direitos autorais. O dono dos direitos autorais não tem nenhuma objeção à reprodução

de fac-símile da exposição de patente por qualquer pessoa como aparece nos arquivos de patente ou registros do Escritório de Marcas e Patentes, mas caso contrário reserva todos os direitos ao direito autoral qualquer que seja.

SUMÁRIO

5 Componentes colaboradores dentro de um sistema de processamento de transação colaboram em desenvolver, implementar e refinar um programa de lealdade tendo uma oferta em um item de inventário selecionado do estabelecimento comercial. Em uma implementação, os componentes colaboradores tais como um consumidor, um emissor, um

10 adquirente, um estabelecimento comercial, ou um operador de transação, colaboram em parâmetros para a oferta dentro do programa de lealdade. Os parâmetros, por exemplo, podem ser a duração da oferta dentro do programa de lealdade, o valor da oferta, ou uma regra empresarial de programa de lealdade tal como um algoritmo para determinar se uma compra se qualifica

15 para a oferta. Uma interface gráfica de usuário pode representar um menu de uma pluralidade de itens de inventário de estabelecimento comercial e um ícone de oferta colaborador de programa de lealdade correspondendo a um 'hiperlink' para um endereço de um computador hospedeiro. Comunicação com componentes colaboradores pode ocorrer na seleção do 'hiperlink' e uma

20 seleção de menu de um dos itens de inventário do menu. Um pedido pode ser formado que é remetido para transmissão ao computador hospedeiro, em que o pedido pode incluir o item de inventário selecionado e um identificador para o estabelecimento comercial. A colaboração pode ocorrer por formação de uma proposta remetida a pelo menos um componente colaborador conforme

25 um primeiro fluxo de trabalho identificando uma ordem predefinida disso. A proposta pode incluir parâmetros para um programa de lealdade incluindo uma oferta para o consumidor conduzir uma transação com o estabelecimento comercial para o item de inventário selecionado, em que o consumidor é para receber uma recompensa ao conduzir a transação e satisfação de uma

condição da recompensa e a transação é feita pagável em uma conta que é emitida por um emissor ao consumidor. Uma resposta para a proposta do pelo menos um componente colaborador endereçado é recebida. Uma resposta para entrega para o computador hospedeiro é recebida incluindo um endereço de pelo menos um componente colaborador conforme um segundo fluxo de trabalho identificando uma ordem predefinida de entrega do mesmo. Um conjunto negociado dos parâmetros é recebido para o programa de lealdade para qual cada restante do componente colaborador concordou.

Em outra implementação, uma interface de usuário é usada para selecionar um item de inventário do estabelecimento comercial para uma oferta que é proposta como parte do programa de lealdade sendo colaborado entre os componentes colaboradores. A interface de usuário pode incluir meio para introduzir dados, um menu incluindo uma pluralidade de itens de inventário selecionáveis do estabelecimento comercial; uma região de seleção de inventário para receber uma seleção do meio para introduzir dados de um do item de inventário do menu, e um ícone de oferta colaborador de programa de lealdade. O meio para introduzir dados é operável com o ícone de oferta colaborador de programa de lealdade para ativar uma função de um aplicativo executando em um cliente que remete um pedido a um serviço da rede para iniciar uma colaboração de programa de lealdade em um programa de lealdade tendo uma oferta no item de inventário selecionado do menu. Além disso, o pedido inclui: o item de inventário selecionado do menu; e um identificador para o estabelecimento comercial, em que o menu, a região de seleção de inventário, e o ícone de oferta colaborador de programa de lealdade são representados a uma exibição do cliente pelo aplicativo executante.

BREVE DESCRIÇÃO DOS DESENHOS

Implementações da invenção se tornarão mais aparentes da descrição detalhada publicada abaixo quando tomada junto com os desenhos,

em que mesmos elementos levam mesmos numerais de referência.

Figura 1 é um diagrama de nível de bloco ilustrando um sistema exemplar para colaborar para desenvolver, implementar, e refinar um programa de lealdade por uma plataforma configurada para ser acessível a
5 vários componentes colaboradores;

Figura 2 é um esquemático ilustrando uma rede exemplar na qual um estabelecimento comercial está conectado comunicativamente ao sistema ilustrado na Figura 1;

Figura 3 ilustra um fluxograma de um método exemplar para
10 colaborar para desenvolver, implementar, e refinar um programa de lealdade tendo pelo menos um parâmetro;

Figura 4 é um esquemático de um ciclo de vida de transação exemplar, as fases de qual podem ser facilitadas dentro do sistema ilustrado na Figura 1;

Figura 5 é um esquemático ilustrando uma plataforma exemplar incluída no sistema ilustrado na Figura 1 e componentes de um
15 programa de lealdade;

Figura 6 ilustra uma interface gráfica de usuário representando um ícone de oferta colaborador de programa de lealdade referenciando a
20 plataforma na Figura 1;

Figura 7 ilustra uma tela de administração de oferta exemplar por qual ofertas para consumidores podem ser designadas e implementadas;

Figura 8 ilustra uma tela de entrada de dados na qual uma oferta pode ser criada;

Figura 9 é uma explicação continuada da tela de entrada vista na Figura 8; Figura 10 ilustra uma tela descrevendo uma tela de "Campanha";

Figura 11 ilustra uma tela descrevendo uma lista de ofertas aprovadas;

Figura 12 ilustra uma tela descrevendo aspectos de ofertas

aprovadas;

Figura 13 ilustra uma tomada de tela para campanhas aprovadas como indicado a numeral de referência 1302; e

Figura 14 é um diagrama de nível de bloco ilustrando um sistema de processamento de transação exemplar que pode incluir o sistema ilustrado na Figura 1.

DESCRIÇÃO DETALHADA

Implementações habilitam componentes colaboradores colaborarem para construir, implementar, refinar, ou uma combinação disso, um programa de lealdade. Por exemplo, entidades dentro de uma sistema de processamento de transação (por exemplo, sistema de processamento de pagamento) podem se tornar componentes colaboradores colaborando durante várias fases do programa de lealdade. O sistema de processamento de transação pode incluir: um operador de transação (por exemplo, uma companhia de cartão de crédito), um emissor, um adquirente, um consumidor e um estabelecimento comercial. Por exemplo, o estabelecimento comercial pode usar um computador, tal como um computador pessoal ou um dispositivo de Ponto de Serviço (POS) tendo um aplicativo que remete, para uma plataforma dentro de uma rede, um pedido para formar parâmetros para uma oferta em um item de inventário selecionado do estabelecimento comercial. A oferta pode ser visada a um conjunto de consumidores elegíveis tendo uma conta dentro do sistema de processamento de transação. A oferta pode ser comercializada ao conjunto de consumidores elegíveis. Cada um dos consumidores dentro do conjunto de consumidores elegíveis pode aceitar a oferta e se envolver em uma transação com o estabelecimento comercial conforme os parâmetros da oferta dentro do programa de lealdade. A oferta pode então ser honrada, tal como aplicando um desconto na hora de compra ou facilitando um crédito à conta dentro do sistema de processamento de transação.

Se referindo à Figura 1, um sistema exemplar ou ambiente é ilustrado para componentes colaboradores colaborarem em desenvolver, implementar e refinar um programa de lealdade 114 por uma plataforma 112.

O componente colaborador pode incluir um consumidor 102 tal como o consumidor no sistema de processamento de transação, um emissor 104 tal como o emissor, um operador de transação 106 tal como o operador de transação, um adquirente 108 tal como o adquirente, ou um estabelecimento comercial 110 tal como o estabelecimento comercial. O estabelecimento comercial 110 pode ser uma pessoa ou entidade que vende um item de inventário tal como um bem, um serviço, ou uma combinação disso. Exemplos do estabelecimento comercial 110 incluem: um fabricante, distribuidor, um varejista, agente de carga, um provedor de serviço, ou um provedor de cuidado médico. Em uma colocação de negócio para negócio, o consumidor 102 pode ser um segundo do estabelecimento comercial 110 fazendo uma compra de um primeiro do estabelecimento comercial 110. Processadores de terceiros podem executar muitas tarefas de apoio operacional em nome do componente colaborador. Os processadores de terceiros podem ser agências criativas, agências ou consultores de marketing de programa de lealdade, companhias ou consultores de inteligência empresarial, lojas de literatura, E-mail e Serviço de Mensagem Curta (SMS) ou Agências entrega de mensagem de texto, e companhias de programa de lealdade de cartão registrado.

A plataforma 112 pode ser um foro acessível por uma rede, a Internet, uma extranet, uma rede sem fios, uma rede de linha de fios, uma rede local, uma rede de área extensa, um sistema de transmissão de mensagem, um sistema de correspondência, ou um sistema de telefone que é um mercado para componentes colaboradores interagirem para construir, implementar e refinar o programa de lealdade 114. A plataforma 112 pode ser uma parte do operador de transação 106 como denotado por linhas interrompidas 116 na

Figura 1.

Os componentes colaboradores podem acessar a plataforma 112, pela Internet por exemplo, para negociar parâmetros do programa de lealdade 114. Componentes colaboradores podem formar transmissões dirigidas a outros componentes colaboradores propondo parâmetros para o programa de lealdade 114, recebendo uma resposta para a proposta, e respondendo à resposta.

Um parâmetro pode incluir, por exemplo, a duração de uma promoção (por exemplo, oferta) dentro do programa de lealdade 114, o bem ou serviço promovido, o valor da promoção, ou uma regra empresarial de programa de lealdade tal como um algoritmo para determinar se uma compra se qualifica para a promoção. Para ilustrar, o estabelecimento comercial 110 pode propor uma regra empresarial de programa de lealdade tal como um parâmetro tendo uma forma de: "se variável um ocorrer, então proveja recompensa". Promoções padrão que o estabelecimento comercial 110 pode propor incluem: descontos (por exemplo, "se você usar um cartão de crédito Nordstrom® você pode receber dez por cento (10%) de desconto em uma compra de meias"), recompensas, cupons, e promoções de gaste e adquira. Uma promoção de cupom pode ser estruturada tal que se o consumidor 102 usar uma conta associada com a sistema de processamento de transação para fazer uma compra na loja 110 de estabelecimento comercial que excede US \$100 em valor, então dez (10) por cento será descontado do valor de compra no dispositivo de POS do estabelecimento comercial 110. Semelhantemente, a promoção pode ser uma promoção de gaste e adquira como se o consumidor 102 conduzisse quatro compras feitas com a conta associada com o sistema de processamento de transação a uma loja do estabelecimento comercial 110, uma quinta compra pelo consumidor 102 na loja resultará em US \$10,00 sendo creditado à conta. Outras recompensas que podem ser incluídas na regra empresarial de programa de lealdade incluem: uma atualização em um

valor de um item de inventário sendo comprado, um desconto em um preço do item de inventário sendo comprado, um abatimento, um crédito de declaração para uma conta dentro do sistema de processamento de transação e associado ao consumidor 102, ou uma combinação do antecedente.

5 Os componentes colaboradores podem repetir o processo de proposta, resposta, e réplica para refinar ou alterar o conjunto restante de parâmetros do programa de lealdade 114 baseado em parte nos dados de transação para uma pluralidade de compras, análise nos dados de transação para uma pluralidade de compras, ou combinações do mesmo, por exemplo.

10 Uma vez que um conjunto negociado de parâmetros para o programa de lealdade 114 seja acordado, um acordo negociado para os parâmetros do programa de lealdade 114 é formado. O conjunto negociado de parâmetros para o programa de lealdade 114 são aqueles parâmetros que permanecem depois que a negociação é completada entre os componentes colaboradores,

15 tal que os componentes colaboradores deixados no processo de negociação todos concordem com os parâmetros restantes. Depois disso, os componentes colaboradores podem implementar e refinar ou alterar os parâmetros restantes do programa de lealdade 114, tal como mudando um valor de uma recompensa associada com o programa de lealdade.

20 Um participante do programa de lealdade 114 pode ser, mas não precisa ser um do componente colaborador. Por exemplo, o 'franchisor', McDonald Corporation, pode ser um dos componentes colaboradores tendo um programa de lealdade do McDonald® acessível pela plataforma 112 e um participante de programa de lealdade do McDonald®; porém, uma única loja

25 do McDonald® localizada em Los Angeles, Califórnia, pode não ser um dos componentes colaboradores, mas ser um do participante de programa de lealdade do McDonald® em que compras feitas no único restaurante do McDonald® se qualificaria para o programa de lealdade do McDonald®.

A plataforma 112 pode ser expandida para satisfazer as

necessidades de qualquer número dos componentes colaboradores. Por exemplo, a plataforma 112 pode ser configurada para acomodar um pequeno ou um grande número de componentes colaboradores, globalmente, em múltiplos idiomas.

5 A plataforma 112 pode ser expandida para satisfazer as necessidades dos participantes do programa de lealdade 114. Por exemplo, o número de participantes do programa de lealdade 114 para cada entidade pode variar, tal como tendo vários concessionários como os participantes do programa de lealdade 114 para um único 'franchisor'. Semelhantemente, a
10 plataforma 112 pode ser configurada para permitir a números diferentes de entidades participarem no programa de lealdade 114. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode ser um dos estabelecimentos comerciais 110 que pode interagir com uma única instituição financeira para criar e manter o programa de lealdade 114. Reciprocamente, um grande número dos
15 estabelecimentos comerciais 110 pode criar o programa de lealdade 114 por interação com um grande número das instituições financeiras. Por exemplo, todos dos estabelecimentos comerciais 110 vendendo roupa no sudoeste podem interagir com vários bancos, tais como Wells Fargo e Banco da América, para criar e manter o programa de lealdade 114.

20 Além disso, a plataforma 112 pode ser configurada para acomodar modularidade no programa de lealdade 114. A modularidade no programa de lealdade 114 inclui o programa de lealdade 114 que tem a característica de ser versátil, permitindo uma combinação de parâmetros diversos. O programa de lealdade 114 pode ser criado dentro de um modo *a la*
25 *carte* tendo parâmetros que imitam aqueles em um programa de lealdade preexistente e outros parâmetros que podem ser únicos ou não existiram antes. Por exemplo, o programa de lealdade 114 pode ter parâmetros que incluem um ponto para relação de reembolso imitando um programa de lealdade preexistente.

Os componentes colaboradores podem estabelecer um perfil associado com a plataforma 112. O perfil pode incluir informação sobre o componente colaborador. Por exemplo, o consumidor 102 pode estabelecer um perfil incluindo informação tal como um nome do consumidor 102, um endereço do consumidor 102, um número de conta do consumidor 102 para uma conta dentro do sistema de processamento de transação, dados introduzidos do consumidor 102 tal como preferência para promoção particular ou preferência para um canal para receber promoções, uma categoria de promoção dentro da qual o consumidor 102 gostaria de receber promoções, ou hábitos de fazer compras do consumidor 102, por exemplo. O emissor 104 pode estabelecer um perfil incluindo informação sobre o emissor 104 tal como um identificador de emissor (por exemplo, um identificador único global (GUID) que distingue o emissor 104 dentro da sistema de processamento de transação); um endereço do emissor 104; regras empresariais de programa de lealdade tipicamente propostas pelo emissor 104 para uma pluralidade dos programas de lealdade 114; opções de cumprimento do programa de lealdade 114 (por exemplo, crédito para declaração ou reembolso); parâmetros do programa de lealdade 114 que o emissor 104 propõem tipicamente, tal como exigências de marca e outras regras empresariais; e informação sobre terceiros que atuam como procurações para o emissor 104. O adquirente 108 pode estabelecer um perfil incluindo informação sobre o adquirente 108 tal como um identificador de adquirente (por exemplo, um GUID que distingue o adquirente 108 dentro da sistema de processamento de transação), um endereço do adquirente 108, um pedido de liquidação, e identificação para os estabelecimentos comerciais 110 que estão associados com o adquirente 108, ou um relatório de venda diária acumulada do estabelecimento comercial 110. O operador de transação 106 pode estabelecer um perfil incluindo informação sobre o operador de transação 106 tal como exigências de formatação de campo de mensagem de transação,

padrões de autorização para uma quantia de transação, limites de gasto de cartão de crédito para um tipo de cartão de crédito, ou uma análise demográfica.

Semelhantemente, o estabelecimento comercial 110 pode
5 estabelecer um perfil incluindo informação sobre o estabelecimento comercial 110 tal como um identificador de estabelecimento comercial (por exemplo, um GUID para o estabelecimento comercial 110 que distingue o estabelecimento comercial 110 dentro do sistema de processamento de transação), um código estabelecimento comercial que pode ser não único
10 globalmente, códigos de franquia, ou regras empresariais de programa de lealdade que o estabelecimento comercial 110 utiliza tipicamente, por exemplo. O GUID para o estabelecimento comercial 110 pode levar a forma de um código aleatório; um indicador de um 'franchiser' para um ou mais dos estabelecimentos comerciais 110; um indicador de um número de loja de
15 licenciado para o estabelecimento comercial 110; um indicador de uma pessoa jurídica associada com o estabelecimento comercial 110; um indicador de uma categoria de estabelecimento comercial na qual o estabelecimento comercial 110 está classificado; um endereço de Protocolo de Internet de um computador do estabelecimento comercial 110, uma senha, um Código de
20 Categoria Estabelecimento Comercial, ou uma combinação disso. O GUID para o estabelecimento comercial 110 pode conter informação que pode categorizar o estabelecimento comercial 110 em uma categoria de estabelecimento comercial, tal como uma loja de varejo, tendo um código de estabelecimento comercial correspondente tal como "RSTR598183", as
25 primeiras quatro letras indicando que o estabelecimento comercial está categorizado como uma Loja de Varejo = RSTR. O GUID para o estabelecimento comercial 110 pode distinguir o estabelecimento comercial 110 de outros estabelecimentos comerciais dentro do sistema de processamento de transação. Por exemplo, um adquirente X pode identificar

um número de loja de Neiman Marcus® 99 por "9999", enquanto outro adquirente Y pode identificar um Safeway® localizado na 99ª Avenida com "9999". Porque "9999" não é único dentro do sistema de processamento de transação, uma compra em Safeway não pode ser distinguida de uma compra a Neiman Marcus. Por outro lado, se cada um dos estabelecimentos comerciais 110 tiver um número único dentro do sistema de processamento de transação, compras a cada uma de uma loja dos estabelecimentos comerciais 110 podem ser distinguidas entre si.

Conseqüentemente, a plataforma 112 pode facilitar a criação e implementação de um programa de lealdade 114. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode ser uma loja de equipamento de escritório. O estabelecimento comercial 110 pode ter papel excedente dentro do mês de março; conseqüentemente, a loja de equipamento de escritório pode desejar prover uma promoção para consumidores 102 morando dentro de oito quilômetros da loja do estabelecimento comercial 110. A loja de equipamento de escritório pode usar o dispositivo de POS da loja de equipamento de escritório para se ligar à plataforma 112 a fim de colaborar em construir uma oferta para um pacote grátis de papel com a compra de um tonalizador de impressora.

Se referindo à Figura 2, um sistema exemplar ilustra um estabelecimento comercial 110 usando a plataforma 112 para construir, implementar e refinar o programa de lealdade 114. A plataforma 112 pode ser acessível ao estabelecimento comercial 110 pelo uso de um dispositivo 205 tendo um componente de hardware 202, tal como uma Unidade de Processamento de Computador (CPU), e um componente de software 204, tal como código, microcódigo, 'applets', ou módulos que ajudam o estabelecimento comercial 110 em conduzir seu negócio. O dispositivo 205, tal como o dispositivo de POS ou um computador do estabelecimento comercial 110, pode acessar a plataforma 112 por uma conexão de rede. A

rede pode ser a Internet, uma extranet, uma rede sem fios, um sistema de satélite, uma rede de linha de fios, uma rede local, uma rede de área extensa, um sistema de transmissão de mensagem, um sistema de correspondência, ou um sistema de telefone.

5 O dispositivo 205 pode ser multifuncional, tal como tendo a habilidade para administrar inventário, se comunicar com a plataforma 112, e conduzir transações. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode usar o dispositivo de POS para administrar o inventário do estabelecimento comercial 110 tal como acessar um banco de dados contendo a Unidade de
10 Manutenção de Estoque (SKU) para todos os itens de inventário dentro do inventário que estão localizados na loja do estabelecimento comercial 110 a um momento. Alternativamente ou em combinação, o estabelecimento comercial 110 pode usar o dispositivo 205 para manter rastro do inventário que o estabelecimento comercial 110 pretende comprar de uma entidade 206,
15 tal como um fabricante ou outro estabelecimento comercial 110. O dispositivo 205 pode estar em comunicação com a entidade 206 para remeter ordem de compra ou receber informação de remessa do fabricante.

 O estabelecimento comercial 110 pode usar o dispositivo 205 para formar um pedido dirigido a outros componentes colaboradores pela
20 plataforma 112 para estabelecer menos um parâmetro para a oferta dentro do programa de lealdade 114 que o estabelecimento comercial 110 deseja comercializar aos consumidores 102.

 Se referindo à Figura 3, uma implementação de um método 300 para o componente colaborador, tal como o estabelecimento comercial
25 110, para colaborar para desenvolver e/ou refinar o programa de lealdade 114 começa na etapa 302. Na etapa 302, o estabelecimento comercial 110 rastreia o fluxo de bens ou serviços dentro do inventário do estabelecimento comercial 110. O item de inventário pode ser um bem ou serviço que o estabelecimento comercial 110 vendeu (por exemplo, uma transação com o

consumidor 102 tal como um aluguel, uma licença, ou uma transferência ou propriedade) para o consumidor 102, um bem ou serviços que o estabelecimento comercial 110 têm disponível à venda, ou um bem ou serviços que o estabelecimento comercial 110 podem fazer disponíveis à
5 venda no futuro. O inventário pode ser rastreado ou administrado em um Sistema de Administração de Inventário ("IMS"). O IMS pode incluir um programa de software de computador capaz de acessar um banco de dados contendo dados sobre o inventário do estabelecimento comercial 110. O IMS pode ter uma interface gráfica de usuário ("GUI") habilitando o
10 estabelecimento comercial 110 entrar, apagar e analisar os dados sobre o inventário. O programa de software de computador dentro do IMS pode prover a capacidade de associar uma descrição com o item de inventário, tal como uma categoria para o item de inventário. O estabelecimento comercial 110 pode determinar a quantidade do item de inventário e o fluxo do item de
15 inventário dentro e fora do inventário do estabelecimento comercial 110 interagindo com o IMS. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode determinar que o estabelecimento comercial 110 teve dez 'widgets' em estoque em uma loja de um licenciado para os últimos três meses. Um sistema de Planejamento de Recurso de Empreendimento (ERP) pode ser associado
20 ou fazer parte do IMS. O ERP pode ser um sistema que integra contas a receber ou contas a pagar de dados de organização em um único sistema unificado dentro de uma organização, tal como armazenando as contas a pagar da organização em um único banco de dados.

Na etapa 304, um dos itens de inventário é identificado pelo
25 estabelecimento comercial 110 para uma oferta a ser feita ao consumidor 102 como parte do programa de lealdade 114. O item de inventário identificado pode se tornar um parâmetro dentro da proposta que o estabelecimento comercial 110, como um componente colaborador, pode colaborar pela plataforma 112.

A identificação do item de inventário para a oferta pode ser manual, automática, ou uma combinação disso. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode determinar manualmente que o estabelecimento comercial 110 tem chaves de parafuso no departamento de melhoria doméstica de uma das lojas do estabelecimento comercial 110. Conseqüentemente, o estabelecimento comercial 110 pode identificar as chaves de parafuso como o item de inventário para qual o estabelecimento comercial 110 pode construir a oferta. Alternativamente, ou em combinação, o estabelecimento comercial 110 pode usar o IMS para identificar automaticamente o item de inventário para a oferta. O estabelecimento comercial 110 pode entrar com regras no programa de software de computador incluído no IMS tal que o software executado seja configurado para identificar o item de inventário automaticamente. Um exemplo de uma das regras entradas no software de computador pode incluir: "se um item de inventário esteve em estoque, mas não vendeu dentro de um período de tempo predeterminado, o item de inventário é identificado para uma das ofertas". O programa de software de computador incluído no IMS pode ser ademais configurado para sugerir, pela GUI, o item de inventário para o estabelecimento comercial 110 como sendo um candidato para a oferta ou pode criar automaticamente a oferta que é adequada baseado nas regras entradas no software de computador. Em outro exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode entrar com uma das regras no software de computador como "itens de alta demanda deveriam ser sugeridos como o item de inventário para promoções de gaste e adquira". O estabelecimento comercial 110 também pode ter indicado que um particular dos itens de inventário, tal como um iPod®, está em alta demanda. O programa de software de computador dentro do IMS pode gerar automaticamente uma oferta tal como "seja o décimo comprador de um iPod® e receba uma capa de iPod® grátis".

Na etapa 306, um pedido e uma proposta tendo parâmetros

para a oferta no item de inventário do estabelecimento comercial 110 são formados. O pedido pode ser iniciado pelo estabelecimento comercial 110 selecionando um ícone de oferta colaborador de programa de lealdade representado em uma GUI do IMS e correspondendo a um 'hiperlink' para um endereço associado com a plataforma 112, tal como um Localizador de Recurso Uniforme. O pedido pode incluir o item de inventário selecionado e um identificador para o estabelecimento comercial 110, por exemplo. Quando selecionado, o 'hiperlink' pode ativar uma função de um aplicativo executando em um cliente dentro do IMS que envia um pedido para um serviço da rede para iniciar uma colaboração de programa de lealdade no programa de lealdade 114 tendo a oferta no item de inventário selecionado. Conseqüentemente, o pedido pode incluir o item de inventário selecionado, o identificador de estabelecimento comercial (por exemplo, tal como o GUID do estabelecimento comercial 110), ou outros parâmetros da oferta dentro do programa de lealdade 114.

A proposta pode incluir os parâmetros para a oferta no item de inventário selecionado. Um dos parâmetros pode ser o índice no item de inventário selecionado. Outros parâmetros podem ser o tipo de oferta ou a duração da oferta, por exemplo. A oferta pode ser para um consumidor conduzir a transação com o estabelecimento comercial 110 para o item de inventário selecionado, em que a transação é feita pagável na conta que é emitida pelo emissor ao consumidor.

A proposta também pode incluir o tipo do consumidor 102 para quem o estabelecimento comercial 110 deseja visar a oferta. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode querer visar o consumidor 102 baseado em local geográfico ou uma história de transação do consumidor 102. A proposta do estabelecimento comercial 110 pode indicar que a promoção deveria ser visada aos consumidores 102 morando dentro de dezesseis quilômetros do local de um de uma loja de licenciado do

estabelecimento comercial 110. Alternativamente, ou em combinação, a proposta do estabelecimento comercial 110 pode indicar que a promoção deveria ser visada aos consumidores 102 que compraram um bem ou serviço particular no passado - tais como os consumidores 102 que compraram cartões de beisebol em lojas de competidor dentro dos últimos dois meses. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode desejar visar consumidores 102 que compraram Discos de Vídeo Digital "DVDs" no passado, o operador de transação 106 pode examinar um banco de dados contendo uma pluralidade de histórias de transação dos consumidores 102, procurando tendências de compras lidando com DVDs. Além disso, uma vez que um conjunto de consumidores elegíveis seja identificado, o operador de transação 106 pode inquirir o estabelecimento comercial 110 para refinar o conjunto de consumidores elegíveis.

A proposta pode ser formada conforme uma regra de programa de lealdade predeterminada. A regra de programa de lealdade predeterminada pode incluir regras sobre o procedimento para formar e transmitir a proposta e/ou regras no conteúdo da proposta para o programa de lealdade 114. A regra de programa de lealdade predeterminada para o procedimento de formar e transmitir a proposta pode incluir: o formato da proposta tal como formatação de mensagem baseada em texto, os pré-requisitos para submeter uma proposta tal como identificar a entidade fazendo a proposta, ou obrigações contratuais para transmitir uma proposta tal como um acordo para negociar de boa fé. A regra de programa de lealdade predeterminada para o conteúdo da proposta pode incluir regras delineando os tipos de parâmetros que podem ser propostos. Por exemplo, a regra empresarial predeterminada pode requerer que o programa de lealdade 114 envolva o uso do sistema de processamento de transação. Para ilustrar, a regra de programa de lealdade predeterminada pode exigir que a proposta para o programa de lealdade 114 deva recompensar o uso de uma marca particular de cartão de crédito.

Semelhantemente, a regra de programa de lealdade predeterminada pode requerer que as mensagens de transação associadas com uma transação estejam em um formato particular, tal como formato de tira magnética tendo campos que podem ser povoados. Por exemplo, a regra de programa de lealdade predeterminada pode incluir uma regra para povoar a mensagem de transação com um identificador para o estabelecimento comercial 110 tal como o GUID para o estabelecimento comercial 110, informação sobre a transação (por exemplo, uma data ou uma hora da transação, uma quantia de transação, ou local), informação sobre a recompensa (por exemplo, um valor para a recompensa ou um identificador para a recompensa), ou um identificador para um item de inventário comprado durante a transação.

Na etapa 308, a proposta é transmitida para um componente colaborador. Uma transmissão pode incluir o endereço para pelo menos um outro componente colaborador. Por exemplo, a proposta pode ser endereçada ao componente colaborador por um endereço de e-mail. Alternativamente, o endereço pode ser a uma categoria de componentes colaboradores tal como "todos os emissores dentro da sistema de processamento de transação". Um terceiro pode transmitir a proposta ao componente colaborador destinado. O terceiro pode então transmitir a proposta ao componente colaborador conforme um fluxo de trabalho identificando a ordem de entrega da proposta dirigida aos componentes colaboradores. O fluxo de trabalho pode identificar uma seqüência de componentes colaboradores que deveriam receber a proposta tal como em uma série ou seqüência paralela. Para ilustrar, o estabelecimento comercial 110 pode formar uma proposta para um programa de lealdade de gaste e adquira (por exemplo, compre dois pares de sapatos e adquira o terceiro par de sapatos grátis). O estabelecimento comercial 110 pode enviar a proposta para dois componentes colaboradores que são cada emissores 104: Wells Fargo e Banco da América, pelo operador de transação 106. O operador de transação 106 pode receber a proposta e enviar a proposta

para ambos Wells Fargo e Banco da América ao mesmo tempo. O operador de transação 106 pode analisar a proposta para ter certeza que comporta com a regra de programa de lealdade predeterminada antes de transmitir a proposta para qualquer Wells Fargo ou Banco da América.

5 Na etapa 310, uma resposta do componente colaborador para a proposta transmitida é recebida. A resposta pode ser transmitida à entidade que formava a proposta ou para outro componente colaborador por um fluxo de trabalho identificando uma ordem predefinida de entrega do mesmo. No exemplo acima, Wells Fargo pode desejar responder favoravelmente a uma
10 proposta de gaste e adquira do estabelecimento comercial 110. Conseqüentemente, Wells Fargo pode responder indicando que ajudará a criar e implementar o programa de lealdade de gaste e adquira para os consumidores 102 que é cada um titular de conta com Wells Fargo. Wells Fargo também pode apresentar uma contraproposta em sua resposta
15 declarando que se a disponibilidade de programa de lealdade de gaste e adquira aos consumidores 102 estiver limitada aos meses de março a maio, Wells Fargo pode creditar o valor do terceiro par de sapatos na declaração do consumidor 102 que é um titular de conta com Wells Fargo tal que o consumidor 102 possa cobrar a compra do terceiro par de sapatos na loja do
20 estabelecimento comercial 110, mas Wells Fargo aplicará um crédito para o valor do terceiro par de sapatos para uma conta da Wells Fargo® do consumidor 102. Conseqüentemente, a resposta pode ser usada para ademais negociar os parâmetros do programa de lealdade 114 sendo proposto, por exemplo, contendo um favor ou desfavor do pelo menos um parâmetro para o
25 programa de lealdade 114.

A resposta pode conter detalhe adicional sobre como o programa de lealdade 114 pode ser implementado. Por exemplo, o emissor 104 pode responder à proposta do estabelecimento comercial 110 para o programa de lealdade 114 indicando como o emissor 104 pode comercializar

o programa de lealdade 114 para os titulares de conta do emissor 104, tal como: identificando o consumidor 102; criando um marketing colateral para o programa de lealdade 114; entregando a mensagem de marketing para pelo menos um dos consumidores 102; registrando um consumidor potencial para o programa de lealdade 114; ou uma combinação do antecedente.

Na etapa 312, uma réplica para a resposta pode ser formada. A réplica também pode ser conforme a regra de programa de lealdade predeterminada para o programa de lealdade 114. Por exemplo, a réplica pode declarar que o estabelecimento comercial 110 expressa favor para a resposta do Wells Fargo para o proposta de programa de lealdade de gaste e adquira ademais indicando que mensagens de transação do estabelecimento comercial 110 para cada compra do consumidor 102 incluirão um código para o programa de lealdade de gaste e adquira de forma que Wells Fargo possa distinguir o consumidor 102 que fez uma compra para o programa de lealdade de gaste e adquira na loja do estabelecimento comercial 110. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode povoar um campo dentro da mensagem de transação com "SPGT" para distinguir transações elegíveis para o programa de lealdade de gaste e adquira do estabelecimento comercial 110. Alternativamente, ou em combinação, o emissor pode povoar um campo dentro da mensagem de transação com texto de forma livre tal como "autorizada uma terceira compra para este cliente para o programa de lealdade de gaste e adquira da Fry®".

Na etapa 314, a réplica é transmitida para pelo menos um componente colaborador. A réplica pode ser transmitida para qualquer componente colaborador tal como o componente colaborador que enviou a resposta. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode transmitir a réplica de favor a resposta da Wells Fargo enviando a réplica em um Serviço de Mensagem Curta (SMS) para o operador de transação 106 que remete o SMS para Wells Fargo. Alternativamente, ou em combinação, o

estabelecimento comercial 110 pode endereçar a réplica para o Banco da América indagando se o Banco da América está disposto a fazer um trato melhor que aquele enviado por Wells Fargo. O Banco da América pode transmitir uma resposta de Banco da América incluindo um conjunto de parâmetros que o estabelecimento comercial 110 pode achar mais favorável.

O fluxo de trabalho para a ordem de entrega da proposta, resposta, ou réplica pode ser serial (por exemplo, seqüencial tal que cada componente colaborador endereçado receba a transmissão consecutivamente), paralelo (por exemplo, tal que cada componente colaborador endereçado receba a transmissão simultaneamente) ou uma combinação disso. Além disso, o fluxo de trabalho para a proposta, resposta, ou réplica pode ser igual entre si ou diferente entre si. O componente colaborador pode opcionalmente especificar o fluxo de trabalho para a ordem de entrega de cada uma da proposta, resposta ou réplica.

As etapas de 302 por 314 podem ser repetidas até que a um acordo seja alcançado. Por exemplo, propostas, respostas, e réplicas podem conter ofertas, contra-ofertas, e aceitações dos componentes colaboradores desenvolvendo os parâmetros para o programa de lealdade 114. A repetição das etapas 302 por 316 pode levar várias iterações e componentes colaboradores podem participar ou deixar de participar a qualquer etapa de 302 por 316.

O caso empresarial para parâmetros pode ser feito durante o processo de negociação (por exemplo, etapas 302 por 316). Os componentes colaboradores podem avaliar o caso empresarial para o parâmetro da oferta dentro do programa de lealdade 114 e discutir sua efetividade para os outros componentes colaboradores envolvidos na negação. Por exemplo, o caso empresarial pode requerer: determinar um custo e um benefício para o parâmetro; determinar um custo e um benefício por não ter o parâmetro; determinar uma necessidade empresarial que o parâmetro pode dirigir;

executar uma análise de abertura; determinar uma razão para o parâmetro; ou determinar uma razão para um de favorecer e desfavorecer o parâmetro.

Ferramentas analíticas podem ajudar em avaliar o caso empresarial para os parâmetros da oferta. Por exemplo, uma entrada para um algoritmo pode incluir um do parâmetro para a oferta e dados sobre uma ou mais compras de um ou mais dos estabelecimentos comerciais 110 por um ou mais dos consumidores 102. Uma saída do algoritmo pode incluir uma tendência quantitativa dentro das compras como uma função do parâmetro para o programa de lealdade 114. Qualquer algoritmo convencional ou predeterminado para análise de dados pode ser usado para a análise de tendência. As ferramentas analíticas podem incluir: uma ferramenta de pesquisa de dados; uma ferramenta de informação; uma ferramenta de métrica; uma ferramenta demográfica; uma ferramenta analítica; uma ferramenta de mira; uma ferramenta estatística; uma ferramenta de análise de segmentação; uma ferramenta para determinar pelo menos um custo e um benefício para o parâmetro; uma ferramenta para determinar pelo menos um custo e um benefício por não ter o parâmetro; uma ferramenta para determinar a necessidade empresarial que o parâmetro dirigirá; uma ferramenta para análise de abertura; uma ferramenta para determinar uma razão para o parâmetro; uma ferramenta para determinar as razões para pelo menos um de favorecer e desfavorecer o parâmetro; ou uma combinação do antecedente.

Para ilustrar, o consumidor 102 que comprou itens de cuidado de gramado em abril durante os últimos quatro anos poderia ser identificado como sendo altamente provável comprar itens de cuidado de gramado neste abril. Em outro exemplo, tendências gerais do consumidor 102 podem ser analisadas para determinar eventos altamente correlativos, tal como "consumidores que compraram um par de sapatos também compram um par de meias dentro de 90 dias da data de compra do par de sapatos". Em outro exemplo, as tendências de comportamento de compra do consumidor 102

podem ser analisadas para revelar os consumidores 102 que gastam quantias significativamente maiores em restaurantes do que fregueses de restaurante comuns.

Na etapa 316, um conjunto negociado de parâmetros para
5 quais todos os componentes colaboradores restantes comunicaram favor ao conjunto negociado de parâmetros é recebido, o conjunto negociado de parâmetros sendo os parâmetros restantes para o programa de lealdade 114. O conjunto negociado de parâmetros pode ser os parâmetros mínimos que os componentes colaboradores precisam para concordar a fim de implementar o
10 programa de lealdade 114. O conjunto negociado de parâmetros não precisa ter todos os detalhes para implementar o programa de lealdade 114. Por exemplo, o endereço para o local para todos os estabelecimentos comerciais 110 que participarão no programa de lealdade 114 não precisa ser concordado entre os componentes colaboradores. O conjunto negociado dos parâmetros para o programa de lealdade 114 pode ser recebido de pelo menos um
15 implementador do programa de lealdade 114. Além disso, os componentes colaboradores restantes não precisam comunicar favor a cada e todo parâmetro no conjunto negociado de parâmetros; em lugar disso, os componentes colaboradores restantes podem comunicar favor ao conjunto
20 negociado dos parâmetros.

O favor comunicado para o conjunto negociado de parâmetros forma um acordo negociado para o conjunto negociado de parâmetros que podem ser comunicados a cada um dos componentes colaboradores que permaneceram na colaboração e concordaram com o conjunto negociado dos
25 parâmetros. Os componentes colaboradores restantes podem ser aqueles que não expressaram um desejo para sair do processo de negociação ou aqueles que não contribuíram ao processo de negociação por um período de tempo (por exemplo, dias ou meses), tal que sua entrada de falta indique um desejo para sair do processo de negociação. Por exemplo, o operador de transação

106 pode transmitir o conjunto negociado dos parâmetros para o programa de lealdade 114 para o conjunto restante dos componentes colaboradores. O operador de transação 106 pode determinar a qual dos parâmetros restantes para o programa de lealdade 114 o conjunto restante de componentes
5 colaboradores concordou como sendo o conjunto negociado dos parâmetros para o programa de lealdade 114. O operador de transação 106 pode enviar uma segunda transmissão para cada um dos componentes colaboradores entre o conjunto restante dos componentes colaboradores incluindo o conjunto negociado dos parâmetros para o programa de lealdade.

10 Na etapa 316, o IMS é atualizado para o conjunto negociado dos parâmetros do programa de lealdade 114. Por exemplo, o conjunto negociado dos parâmetros da oferta para o item de inventário a ser vendido no dispositivo de POS pode se tornar uma entrada para o programa de computação dentro do IMS. O estabelecimento comercial 110 pode então
15 preparar para a implementação do programa de lealdade 114 tal como se certificando que o item de inventário oferecido no programa de lealdade 114 está disponível para compra pela duração da oferta.

Além disso, o programa de computação dentro do IMS pode rastrear o sucesso ou fracasso da oferta tal como comparando recibos de
20 vendas do item de inventário ao longo da duração da oferta com uma projeção de vendas para o item de inventário ou gerado tanto pelo uso da plataforma 112 ou pelo programa de computação dentro do IMS ou uma combinação disso.

Para ilustrar, o estabelecimento comercial 110 que opera uma
25 cafeteria pode desejar criar e implementar um programa de lealdade de cafeteria para seus fregueses. O estabelecimento comercial 110 pode usar um telefone celular com uma conexão de Internet. O estabelecimento comercial 110 pode executar o programa de computação incluído no IMS representando uma interface gráfica de usuário tendo um 'hiperlink' à plataforma 112. Na

revisão do inventário do operador da cafeteria pela interface gráfica de usuário, o operador de cafeteria pode notar que ele tem um excesso de grãos de café e decide criar uma oferta de gaste e adquira em café. O operador de cafeteria pode selecionar o 'hiperlink' à plataforma 112, e formar uma
5 transmissão dirigida ao operador de transação 106 para uma oferta de gaste e adquira incluindo o item de inventário selecionado "café" e o GUID para o estabelecimento comercial 110. A proposta pode ser transmitida indicando que um programa de lealdade de cafeteria deveria ter uma oferta de gaste e adquira em que fregueses podem comprar dez xícaras de café e receber a
10 décima primeira grátis. O operador de cafeteria pode transmitir a proposta ao emissor 104, um Banco Wells Fargo[®], pela plataforma 112.

O banco Wells Fargo[®] pode transmitir uma resposta indicando favor à proposta de oferta de café indicando ademais que o programa de lealdade de cafeteria deveria ser comercializado a fregueses vivendo dentro de
15 dez minutos da cafeteria. O operador de cafeteria pode concordar, submetendo uma réplica à resposta expressando favor à limitação de 10 minutos não tendo discutido se os dez minutos são calculados baseado em usar ruas de superfície ou o metrô. O operador de transação 106 pode determinar que o operador de cafeteria e banco Wells Fargo[®] tem que
20 concordar que a promoção de gaste e adquira e a limitação de 10 minutos são os parâmetros para o programa de lealdade de cafeteria por esse meio formando o acordo negociado para o programa de lealdade de cafeteria até mesmo sem saber se a limitação de 10 minutos está calculada baseada em usar ruas de superfície ou o metrô. O operador de transação 106 pode
25 determinar que ambos o operador de cafeteria e banco Wells Fargo[®] concordaram com os parâmetros restantes para o programa de lealdade de cafeteria elegendo o número de posições a favor recebido de cada um do operador de cafeteria e banco Wells Fargo[®] para cada um dos parâmetros restantes para o programa de lealdade de cafeteria.

Além disso, parâmetros que não obedecem uma regra de programa de lealdade predeterminada podem ser filtrados fora e não ser incluídos no parâmetro restante para o programa de lealdade de cafeteria. Por exemplo, o operador de cafeteria pode ter proposto um parâmetro para o
5 programa de lealdade de cafeteria declarando que compras a dinheiro contam para o programa de lealdade de cafeteria; porém, uma das regras de programa de lealdade predeterminada pode indicar que só compras de crédito podem se aplicar para os programas de lealdade 114 desenvolvidos pelo uso da plataforma 112.

10 O acordo negociado para o programa de lealdade de cafeteria, incluindo o conjunto negociado de parâmetros, pode ser comunicado de volta para ambos o operador de cafeteria e o banco Wells Fargo® em uma transmissão usando o fluxo de trabalho ou outro fluxo de trabalho identificando outra ordem de entrega predefinida. O acordo negociado é
15 comunicado a cada um restante dos componentes colaboradores, que podem incluir um dos implementadores de programa de lealdade. O operador de cafeteria pode então atualizar o IMS para refletir os termos e condições da oferta de gaste e adquira.

Depois disso, o operador de cafeteria pode desejar refinar ou
20 alterar programa de lealdade 114. A alteração pode incluir renegociar um dos parâmetros dentro do conjunto negociado de parâmetros ou negociar um parâmetro novo. O refinamento pode ocorrer antes ou depois que o programa de lealdade 114 foi implementado contanto que os componentes colaboradores restantes concordem que o conjunto negociado de parâmetros
25 pode ser negociado ademais. Por exemplo, um dos componentes colaboradores dentro do conjunto restante dos componentes colaboradores pode enviar uma transmissão ao operador de transação 106 pedindo para alterar o pelo menos um do parâmetro restante para o programa de lealdade 114. O pedido pode incluir uma representação afirmativa que cada um dos

componentes colaboradores no conjunto restante dos componentes colaboradores cada um concordou com o pedido para alterar. Alternativamente, ou em combinação, o operador de transação 106, por exemplo, pode determinar que cada um dos componentes colaboradores no conjunto restante dos componentes colaboradores cada um concordou com o pedido para alterar, tal como agrupando por comunicação eletrônica com cada um dos componentes colaboradores entre o conjunto restante dos componentes colaboradores.

As etapas para alterar os parâmetros restantes para o programa de lealdade podem incluir etapas semelhantes como o processo de negociação (por exemplo, etapas 302 por 314): uma proposta de refinamento conforme a regra de programa de lealdade predeterminada pode ser formada e transmitida para um componente colaborador endereçado; uma resposta de refinamento do componente colaborador endereçado pode ser recebida, em que a resposta é para a proposta de refinamento transmitida; uma resposta de refinamento para a resposta de refinamento recebida conforme as regras de programa de lealdade predeterminadas pode ser formada e transmitida; um segundo conjunto negociado de parâmetros para os quais todos os componentes colaboradores restantes comunicaram a favor ao segundo conjunto negociado de parâmetros pode ser recebido, o segundo conjunto negociado de parâmetros sendo os parâmetros para o programa de lealdade 114 que foi refinado; e um segundo acordo negociado para o segundo conjunto negociado pode ser comunicado a cada um dos componentes colaboradores entre um segundo conjunto restante dos componentes colaboradores.

Por exemplo, o operador de cafeteria pode usar as ferramentas analíticas disponíveis na plataforma 112 para avaliar o desempenho do gaste e adquira do operador de cafeteria depois que foi implementado por seis meses. A ferramenta analítica pode isolar todas as compras de café na loja do estabelecimento comercial 110 durante os últimos seis meses por todos os

consumidores 102 que fizeram uma compra na loja do estabelecimento comercial 110. O operador de cafeteria pode determinar que volume de vendas para café não aumentou na sua loja de cafeteria nos últimos seis meses que o programa de lealdade de cafeteria de gaste e adquira foi implementado.

- 5 A análise pode prover uma comparação de volume de vendas da cafeteria do operador de cafeteria contra outras cafeterias na área. Dado o resultado da análise, o operador de cafeteria pode determinar que o programa de lealdade de cafeteria de gaste e adquira não é efetivo em custo e deveria ser terminado. Alternativamente, ou em combinação, o operador de cafeteria pode pedir, por
- 10 uma transmissão para a plataforma 112, que uma análise seja feita exibindo volume de vendas de todos os programas de lealdade de gaste e adquira envolvendo café por uma pluralidade dos estabelecimentos comerciais 110 dentro de um raio de 24 km. Depois disso, o operador de cafeteria pode decidir alterar um do parâmetro do programa de lealdade de cafeteria de gaste
- 15 e adquira tal como requerendo só cinco compras de café antes de receber o sexto grátis.

Figura 4 é um esquemático de um ciclo de vida de transação 400 para o programa de lealdade 114 incluindo as fases de um Fase Antes 402, uma Fase Durante 404, e uma Fase Depois 406. Em uma concretização,

20 a plataforma 112 suporta o programa de lealdade 114 ao longo do ciclo de vida de transação 400.

Na Fase Antes 402, o programa de lealdade 114 pode ser criado usando a plataforma 112. Por exemplo, informação sobre o consumidor 102 pode ser analisada na Fase Antes 402 incluindo obter um ou mais

25 arquivos de transação dos consumidores 102 correspondentes, transformar os arquivos em forma legível, e segmentar e identificar o consumidor potencial do programa de lealdade 114. Além disso, negociações podem ocorrer com componentes colaboradores, tal como o emissor 104 ou o estabelecimento comercial 110 para construir as regras empresariais de programa de lealdade a

fim de determinar quais transações podem se qualificar para o programa de lealdade 114.

Na Fase Durante 404, a plataforma 112 pode facilitar troca de informação.

5 Por exemplo, informação em uma mensagem de transação associada com uma transação pode ser retransmitida para um participante do programa de lealdade 114 tal como o operador de transação 106, que por sua vez retransmite a informação na mensagem de transação para o outro participante do programa de lealdade 114 pela plataforma 112. Além disso, a
10 informação na mensagem de transação pode ser analisada tal como qualificando e autenticando dados não financeiros (por exemplo, autenticando o GUID para o estabelecimento comercial 110).

Na Fase Depois 406, a plataforma 112 pode facilitar o refinamento do programa de lealdade 114. Por exemplo, o programa de
15 lealdade 114 pode ser refinado para satisfazer melhor as necessidades e metas planejadas dos participantes avaliando os dados de transação de uma pluralidade dos consumidores 102 que participaram no programa de lealdade 114.

As ações descritas para cada uma da Fase Antes 402, Fase
20 Durante 404, ou Fase Depois 406, não estão limitadas a só uma fase particular. Por exemplo, construção do programa de lealdade 114, regras empresariais de construção de programa de lealdade, análise de informação, e negociação entre componentes colaboradores, pode ocorrer na Fase Antes 402, Fase Durante 404 e/ou Fase Depois 406. Por exemplo, na Fase Depois
25 406, um novo parâmetro do programa de lealdade 114 pode ser criado. Semelhantemente, ações tais como facilitar a troca de dados de transação e análise da mensagem de transação podem ocorrer na Fase Antes 402, Fase Durante 404 e/ou Fase Depois 406. Por exemplo, na Fase Depois 406, a informação na mensagem de transação pode ser analisada. Além disso, ações

tais como ademais qualificar a mensagem de transação, refinar o programa de lealdade 114 e cálculo e realização de cumprimento podem ocorrer na Fase Antes 402, Fase Durante 404 e/ou Fase Depois 406. Por exemplo, na Fase Antes 402, o programa de lealdade 114 pode ser refinado ademais e o cumprimento qualificativo para o programa de lealdade 114 pode ocorrer na Fase Durante 404 (por exemplo, desconto no dispositivo de POS).

Figura 5 é um esquemático ilustrando várias camadas da plataforma 112 que o componente colaborador pode acessar e os componentes do programa de lealdade 114 que a plataforma 112 pode facilitar.

Várias camadas podem suportar a plataforma 112 incluindo uma camada de serviços de acesso 502, uma camada lógica empresarial 504, e uma camada de dados 506. A camada de serviços de acesso 502 da plataforma 112 representa a interface de dados comuns entre componentes colaboradores. Pela camada de serviços de acesso 502, componentes colaboradores podem se comunicar entre si em um ambiente do tipo de mercado. Por exemplo, cada componente colaborador pode transmitir propostas, respostas, e/ou réplicas sob uma regra de programa de lealdade predeterminada. A camada lógica empresarial 504 é a infra-estrutura dentro da plataforma 112 que suporta colaboração entre componentes colaboradores. Por exemplo, a camada lógica empresarial 504 pode incluir um servidor, um banco de dados, e um programa que pode determinar se a transação do consumidor 102 para a compra do item de inventário selecionado se qualifica para o programa de lealdade 114 do estabelecimento comercial 110. A camada de dados 506 representa dados de transação e participante, tais como (mas não limitados) a informação sobre os componentes colaboradores dentro de cada perfil correspondente do componente colaborador.

Os componentes colaboradores podem acessar a plataforma 112 para facilitar vários componentes do programa de lealdade 114 incluindo: uma construção 510, um marketing 512, uma qualificação de programa de

lealdade 514, um cumprimento 516, e um refinamento 518 componentes do programa de lealdade 114.

Os componentes colaboradores podem acessar a plataforma 112 para o componente de construção 510 do programa de lealdade 114. Pela
5 camada de serviços de acesso 502, dois ou mais dos componentes colaboradores podem interagir para construir o programa de lealdade 114. A construção 510 do programa de lealdade 114 pode incluir: construir o caso empresarial que suporta um parâmetro do programa de lealdade 114, postar propostas, negociar propostas, ou identificar participantes potenciais. Por
10 exemplo, o componente colaborador pode escolher de parâmetros predeterminados desenvolvidos pelo operador de transação 106 antes da negociação em construir o programa de lealdade 114, negociando-os em isolamento ou combinações. O componente colaborador, tal como o estabelecimento comercial 110, pode transmitir proposta contendo um
15 parâmetro que o estabelecimento comercial 110 deseja outro dos componentes colaboradores para aceitar (por exemplo, favor expresso a), identificar o consumidor 102 tal como um grupo de consumidor desejado se tornar um recebedor da proposta, ou eleger para receber informação da camada de dados 506 relativo ao consumidor 102.

20 Pelo uso da camada de dados 506, componentes colaboradores podem construir o programa de lealdade 114 visando o consumidor 102 e o produto comprado. Por exemplo, o programa de lealdade 114 pode ser um programa de lealdade que utiliza informação de produto de alto nível (por exemplo, uma SKU) tal como um gatilho para a regra empresarial de
25 programa de lealdade. O gatilho pode ser "reprodutores de música" específico de categoria de produto, ou específico de linha de produto tal como iPod® Nano, ou um fabricante tal como Apple Computer, Inc. (por exemplo "dez por cento de desconto para todos os produtos de Apple Computer® se você usar seus cartão de crédito Wells Fargo®). Conseqüentemente, o componente

colaborador envolvido em níveis diferentes da cadeia de distribuição tais como um fabricante, distribuidor, um varejista, ou o estabelecimento comercial 110, pode visar melhor a promoção de programa de lealdade 114 pela plataforma 112.

5 Os componentes colaboradores podem acessar a plataforma 112 para o componente de marketing 512 do programa de lealdade 114. O marketing pode incluir enviar uma transmissão de marketing contendo informação baseada em parte no parâmetro restante para o programa de lealdade 114. A terceira transmissão pode ser endereçada a pelo menos um
10 dos consumidores 102, tal como um dos consumidores 102 no conjunto de consumidores elegíveis 102, selecionado baseado nos critérios propostos pelo estabelecimento comercial 110 ou negociado como parte do acordo negociado. Por exemplo, a terceira transmissão pode ser enviada a um telefone celular sem fios do um do consumidor 102 selecionado dentro do
15 conjunto de consumidores elegíveis 102 incluindo a oferta de crédito de US \$10,00 de uma barbearia junto com um código de confirmação para a oferta que um operador na barbearia pode verificar na hora de compra.

O componente colaborador pode acessar a plataforma 112 para o componente de qualificação de programa de lealdade 514 do programa de lealdade 114. As regras empresariais de programa de lealdade podem ser se
20 aplicadas aos dados de transação associados com uma compra do consumidor 102 para determinar se a compra se qualifica para a recompensa associada com o programa de lealdade 114. Os dados de transação podem incluir dados que povoam um campo dentro da mensagem de transação associada com a
25 transação tal como um código para o estabelecimento comercial 110 que é não único, o identificador único de estabelecimento comercial tal como o GUID para o estabelecimento comercial 110, um número de conta do consumidor 102 dentro da sistema de processamento de transação, e informação sobre o produto ou serviço comprado, um código para o programa

de lealdade 114, por exemplo.

Uma determinação pode ser feita sobre se a transação é elegível para a recompensa de um programa de lealdade, tal como o programa de lealdade 114, usando um algoritmo de casamento de GUID. O algoritmo de casamento de GUID pode facilitar em determinar se o estabelecimento comercial 110, a conta do consumidor 102, o item de inventário comprado, ou uma combinação do anterior satisfaz uma condição da regra empresarial de programa de lealdade casando com os dados de transação, tal como o GUID para o estabelecimento comercial 110, com GUIDs correspondentes armazenados no banco de dados de programa de lealdade. Parâmetros da regra empresarial de programa de lealdade podem determinar como muitos componentes dos dados de transação deveriam ser casados com os GUIDs correspondentes no banco de dados de programa de lealdade para satisfazer se tornar elegível para a recompensa.

Por exemplo, a regra empresarial de programa de lealdade pode ter parâmetros indicando que o estabelecimento comercial 110 deve ser um de participantes do programa de lealdade 114 e a transação devem ser feita pagável na conta dentro da sistema de processamento de transação que é emitida ao consumidor 102 a fim da transação ser elegível para a recompensa do programa de lealdade 114. A determinação da elegibilidade pode requerer casar ambos o GUID de conta e o GUID para o estabelecimento comercial 110 caracterizando a transação contra uma pluralidade de GUIDs de conta e GUIDs de estabelecimento comercial respectivamente no banco de dados de programa de lealdade.

O consumidor 102 não precisa apresentar o cupom a fim de receber a promoção. Por exemplo, campos dentro da mensagem de transação podem ser usados para identificar promoções e o consumidor 102 como um membro do conjunto de consumidores elegíveis recebendo a promoção, por esse meio informando automaticamente o estabelecimento comercial 110 no

dispositivo de POS que a promoção deveria ser honrada para o consumidor 102. Por exemplo, o operador de transação 106 pode estar em comunicação com a plataforma 112 durante a fase de autorização da transação envolvendo o tonalizador de impressora. O operador de transação 106 pode enviar as porções da mensagem de transação contendo o número de conta da conta do consumidor 102 e uma informação de identificação do estabelecimento comercial 110 para a plataforma 112. O programa acessível pela plataforma 112 pode usar o número de conta para verificar para ver se o consumidor 102 é um membro do conjunto de consumidor elegível recebendo a promoção para um pacote grátis de papel. Se o consumidor 102 recebeu a promoção, uma transmissão pode ser formada e dirigida ao operador de transação 106 indicando que o consumidor 102 deveria receber os benefícios da promoção. O operador de transação 106, por sua vez, pode enviar uma mensagem para o dispositivo 205 que a promoção deveria ser honrada para o consumidor 102. O estabelecimento comercial 110 pode então oferecer a recompensa ao consumidor 102 no componente de cumprimento 516 do programa de lealdade 114.

O componente colaborador pode acessar a plataforma 112 para o componente de cumprimento 516 do programa de lealdade 114. Por exemplo, uma vez que uma transação, ou conjunto de transações se qualifica para cumprimento do programa de lealdade 114, o operador de transação 106 pode facilitar cumprimento dessa recompensa conforme um do parâmetro restante para o programa de lealdade 114. Por exemplo, se o programa de lealdade 114 for o programa de lealdade de gaste e adquira de cafeteria, as transações que se qualificam para o programa de lealdade de gaste e adquira de cafeteria podem ser rastreadas eletronicamente e uma mensagem enviada a um telefone celular do consumidor 102, que o consumidor 102 pode receber uma xícara grátis de café a próxima vez que o consumidor 102 for à loja do operador de cafeteria. O operador de transação 106 pode tomar ações de

cumprimento incluindo: calcular o valor de uma promoção; premiar pontos ou milhas de bônus; facilitar prover um crédito de declaração, valor de reembolso, ou valor de desconto para o participante do programa de lealdade (por exemplo, o consumidor 102); remeter a parte dos dados de transação relativos ao cumprimento (por exemplo, o valor calculado da promoção) para outro do componente colaborador ou para um grupo de apoio tal como um terceiro tendo uma obrigação contratual com o componente colaborador. As ações de cumprimento podem ocorrer em tempo real, como parte do processo de compensação e liquidação, ou algum momento depois disso, por exemplo.

O componente de cumprimento 516 pode requerer mudar o custo de uma quantia que é feita pagável em uma conta envolvida na transação baseado em um valor da recompensa para o programa de lealdade 114 ou prover valor ao consumidor 102 associado a conta envolvida na transação, tal como uma xícara grátis de café.

Informação relativa à recompensa derivada pode ser transmitida a um dos componentes colaboradores. Por exemplo, o valor da recompensa derivada, a data que a recompensa derivada foi resgatada, a hora que a recompensa derivada foi resgatada, recompensa passada que foi derivada para o programa de lealdade 114 pode ser incluída em uma transmissão formada dirigida ao estabelecimento comercial 110 correspondendo ao GUID de estabelecimento comercial dentro dos dados de transação.

Os componentes colaboradores podem acessar a plataforma 112 para o componente de refinamento 518 do programa de lealdade 114. O componente colaborador pode acessar ferramentas disponíveis na plataforma 112 tais como ferramentas de informação, métrica e analítica, habilitando o componente colaborador obter análise gerada estaticamente, análise gerada dinamicamente, ou revisão adiante olhando calendários de promoção para refinar estratégias de marketing do componente colaborador. Por exemplo, o

estabelecimento comercial 110 pode acessar a plataforma 112 para avaliar um desempenho do programa de lealdade 114. O estabelecimento comercial 110 pode criar relatórios por software estatístico acessível na plataforma 112 e determinar o grau que o consumidor 102 ou qualquer grupo dos consumidores 102 que são visados como participados no programa de lealdade 114 mudaram o comportamento de compra do consumidor 102 baseado em parâmetros incluindo: demográfica, números de SKU, locais de loja, variâncias sazonais, ou hábitos de consumidor de comprar itens relacionados tais como sapatos com meias. O estabelecimento comercial 110 pode decidir refinar uma faixa dos consumidores 102 que o estabelecimento comercial 110 visou ou promoções no programa de lealdade 114 continuando o processo de negociação, tais como as etapas 302 por 314 da Figura 3.

Embora ilustrado de uma maneira progressiva, os componentes de transação do seguinte podem seguir qualquer ordem ou serem simultâneos: a construção 510, o marketing 512, a qualificação de programa de lealdade 514, o cumprimento 516 e os componentes de refinamento 518. Por exemplo, o componente de refinamento 518 do programa de lealdade 114 pode ocorrer durante o componente de marketing 512 tal como estreitando o grupo dos consumidores 102 que é visado, o componente de cumprimento 516 pode ocorrer durante o componente de qualificação de programa de componente de transação 314 tal como quando o consumidor 102 recebe um desconto durante uma compra, e o marketing 512 pode ocorrer durante o componente de cumprimento 516 tal como prover o consumidor 102 com um cupom para a próxima compra. Outras combinações são prontamente concebíveis a uma pessoa de habilidade ordinária na arte.

Um produto de programa de computação pode ser configurado para habilitar um computador executar operações predeterminadas facilitando construção, marketing, qualificação de programa de lealdade, cumprimento, e refinamento do programa de lealdade 114. O produto de programa de

computação pode ser acessível de um meio legível por computador portando as instruções de software para os métodos descritos aqui, tal como o método 300 começando na etapa 302.

Se referindo à Figura 6, uma GUI 600 associada com o IMS é ilustrada por qual o estabelecimento comercial 110 pode se conectar à plataforma 112. A GUI 600 pode facilitar acesso a um banco de dados contendo informação sobre o inventário do estabelecimento comercial 110, tal como por um mapa 610. O estabelecimento comercial 110 pode selecionar um dos itens de inventário no inventário para qual o estabelecimento comercial 110 deseja criar uma proposta incluindo a oferta a ser submetida em uma transmissão a um dos componentes colaboradores pela plataforma 112.

A GUI 600 pode ter vários elementos de navegação acessíveis por ícones gráficos, tal como um ícone 620 ou um ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622. Quando selecionado, o ícone 620 ou o ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622 pode navegar um usuário da GUI 600 a uma GUI diferente, um aplicativo de software diferente tal como um processador de texto, um endereço de Localizador de Recurso Uniforme, ou uma janela de entrada de dados de 'pop up' como uma janela de entrada de dados 626. Informação sobre a oferta ou o programa de lealdade 114, tais como os parâmetros do programa de lealdade 114, pode ser entrada pelo usuário da GUI 600 na janela de entrada de dados 626. Por meio de exemplo, informação sobre a oferta ou o programa de lealdade 114 pode incluir: uma identificação de um dos componentes colaboradores, uma identificação de um local para o qual a oferta é para ser feita válida; uma identificação de uma faixa de data durante a qual a oferta é para ser considerada válida; uma identificação de um do componente colaborador para colaborar nos parâmetros do programa de lealdade tendo a oferta para o item de inventário selecionado; um arquivo de imagem que pode ser usado em um anúncio visado ao consumidor; ou um tipo de uma conta na qual a transação

para o item de inventário selecionado pode ser feita pagável.

O ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622 pode ser uma ligação à plataforma 112. Por exemplo, o ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622 pode ser um 'hiperlink' a um endereço de URL associado com a plataforma 112. O estabelecimento comercial 110 pode se conectar à plataforma 112 selecionando o ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622 tal que o estabelecimento comercial 110 possa submeter transmissões à plataforma 112 subsequente à seleção do ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622. Além disso, se o estabelecimento comercial 110 selecionou o item de inventário para qual o estabelecimento comercial 110 pretende criar uma proposta da oferta, dados no item de inventário podem ser incluídos automaticamente em uma das transmissões para a plataforma 112. Os dados no item de inventário selecionado podem povoar automaticamente um campo dentro de uma mensagem que é formada durante ou depois que o estabelecimento comercial 110 seleciona o ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622. Semelhantemente, o identificador do estabelecimento comercial 110 pode povoar automaticamente um campo na nova GUI. Por exemplo, o estabelecimento comercial 110 pode selecionar manualmente o item de inventário o "Tocador de MP3" como um item de inventário potencial que o estabelecimento comercial 110 gostaria de propor como parte de uma oferta dentro do programa de lealdade 114. Ao selecionar o ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622, uma nova GUI pode ser representada, tal como uma tela de administração de oferta, no monitor de um computador do estabelecimento comercial 110. Os dados no item de inventário selecionado ou o identificador de estabelecimento comercial pode ser entrado automaticamente a campos de entrada da nova GUI. Conseqüentemente, a seleção do ícone de oferta colaboradora de programa de lealdade 622 pode servir pelo menos dois propósitos: conectar à plataforma de

lealdade 112 e transmitir parâmetros da oferta, tal como o inventário selecionado ou o GUID do estabelecimento comercial 110, para a plataforma de lealdade 112.

Figura 7 se refere a uma tela de administração de oferta exemplar 700 por qual ofertas para o consumidor 102 podem ser projetadas e implementadas. Numeral de referência 702 se refere a um ícone que pode ser ativado para criar uma oferta, como também categorias de oferta e campanhas de oferta. Numeral de referência 704 mostra que a frase realçada "Criar Campanha" foi ativada de forma que uma campanha publicitária para fazer ofertas a consumidores selecionados 102 foi iniciada. Numeral de referência 706 se refere a uma oferta específica que já foi criada intitulada "Tocador de MP3". Numeral de referência 708 mostra o tipo de produto para qual a oferta é, neste caso um cartão de 'Assinatura Visa'. Numeral de referência 710 mostra a categoria da oferta que é para um desconto particular ou oferta especial por fazer compras para um bem ou serviço. Numeral de referência 712 mostra que o local para o qual a oferta está ativa é para ser para os Estados Unidos. Numeral de referência 714 mostra que um membro é o componente colaborador que foi rotulado "AVEDA". Figura 7 mostra ofertas retiradas como visto em ícone de estado de oferta 718 em tela 700.

Numeral de referência 716 mostra que a oferta será válida para ser exercida por consumidores selecionados 102 entre 1 de setembro de 2007 e 29 de fevereiro de 2008. Numeral de referência 718 mostra se a oferta está retirada e/ou ativa sob o ícone de estado de oferta visto em tela de administração de oferta 700. Numeral de referência 720 mostra um ícone que pode ser ativado para mostrar os indicadores de desempenho relativo a ofertas diferentes que foram feitas ao sistema de administração de oferta.

Figura 8 mostra uma entrada de dados tela 800 na qual uma oferta pode ser criada. Vários campos estão abertos para entrada por entrada de dados a fim de criar uma oferta a ser oferecida aos consumidores

selecionados 102, que são caso contrário titulares de conta. Cada um dos vários campos pode ser povoado automaticamente por informação entrada na GUI 600.

Campo 802 provê um campo onde o nome da oferta pode ser especificado. Campo 804 é para entrada do autor da oferta e campo de entrada 806 é para entrada do título da oferta. Menu de baixar 808 é para a seleção de um local geográfico ou político onde a oferta é para ser feita válida. Como visto no menu de baixar 808, as seleções incluem Global, Ásia/Pacífico, Coréia, e Cingapura. Campo de Entrada 810 é para o local onde a oferta é para ser válida. Neste caso, o local pode ser uma cidade particular dentro do local geográfico ou político como selecionado do menu de baixar 808. Campo de Entrada 812 é para um membro particular (por exemplo, o componente colaborador) que será parceiro na oferta. Campo de Entrada 814 é um lugar onde uma URL pode ser entrada que se refere à informação adicional sobre a oferta, tal como onde uma compra on-line pode ser feita imediatamente ou reservada indo para um certo site da Rede onde a oferta pode ser atuada imediatamente por um titular de cartão. Uma data válida de oferta é vista a numeral de referência 816 e a data de terminação de oferta é vista a um Campo de Entrada 818, onde os campos respectivos podem ser entrados por uso de um ícone de calendário, e onde um 'pop up' para um calendário particular pode ser visto e a data clicada nisso é para ser selecionada para o campo de entrada. Numerais de referência 820 e 822 são para a entrada de imagens a serem oferecidas junto com a oferta textual sendo feita. Estas imagens podem ser um anúncio visado ao consumidor selecionado 102 que será provável fazer uma compra pelo sistema de administração de oferta como exposto em várias implementações aqui. O editor de oferta é um campo de entrada 824 permitindo a um usuário fazer entrada de texto sobre a oferta para referência adicional.

Figura 9 é uma explicação continuada da tela de entrada vista

na Figura 8, onde a tela de entrada é descrita a numeral de referência 900. Na tela de entrada 900, um campo de "Válido Para" 902 foi explicado previamente a numeral de referência 808 visto na Figura 8. A numeral de referência 904, um campo de entrada é dado para um tipo de produto. O tipo de produto pode ser um tipo diferente de conta ou veículo de crédito que é oferecido por um operador de transação 106 e/ou um emissor 104. Assim, o tipo de produto poderia ser um Cartão Ouro American Express®, Cartão Platina American Express®, um Cartão de Assinatura Visa®, um Cartão Infinito Visa®, um Cartão Compra Empresarial MasterCard®, etc. Campo de Entrada 906 visto em tomada de tela 900 mostra um membro de um menu de baixar que pode ser selecionado. Como pode ser visto, o menu de baixar baixa mostra uma variedade dos estabelecimentos comerciais 110 que gostariam de fazer ofertas ao consumidor 102. Por meio de exemplo, estes oferecedores incluem AVEDA, Banyan Tree, Barnes & Noble, Four Seasons Hotel Hong Kong, etc.

Os campos de entrada mostrados em telas de entrada vistas nas Figuras 8 e 9 são ilustrativos. Outros campos de entrada podem incluir:

Nome de Estabelecimento Comercial:

Contato do Originador:

Data de Pedido:

Descrição de projeto:

Quais são os objetivos empresariais?

Descreva o ambiente de marketing: nomes de competidores, atitudes atuais de audiências visadas, etc.:

Proveja logotipo, se aplicável

Quais são os objetivos empresariais?

Quais são os benefícios principais deste projeto a cada audiência, em ordem de prioridade?

Qual é a mensagem fundamental que nós queremos comunicar

a cada audiência?

O que nós queremos a cada audiência fazer ou acreditar como resultado deste projeto?

Quais materiais de Processador de Transação proveriam
5 informação de fundo?

(Por favor anexe)

Informação ou direção adicional:

Qual informação ajudaria para Comunicações de Marketing e Agência a determinar o tom de cópia ou estilo para o projeto global? Certos
10 componentes precisam de um tom diferente?

Qual tipo de entrada de cópia será provido (pontos de cópia, panfletos, Localizadores de Recurso Uniforme, "URLs")?

Qual informação ajudaria a Comunicações de Marketing e Agência a determinar o tom de projeto ou estilo para o projeto global?

Há qualquer assunto de produção de impressão ou exigências
15 para este projeto?

Período de Oferta:

Processo de Resgate de Oferta (por exemplo cupom, crédito de declaração). (Se usando códigos de barras, especifique tipo, posicionamento,
20 tamanho e outras exigências aqui).

Oferta estará disponível on-line?

Se oferta estará disponível on-line, proveja exigências de código on-line. Anexe planilha eletrônica adicional se precisado.

Oferta estará disponível via catálogo?

Se oferta estará disponível via catálogo, proveja código e exigências. Anexe planilha eletrônica adicional se precisado.
25

Diretrizes e considerações de marca criativa. Se diretrizes de marca estiverem disponíveis, por favor proveja aqui igualmente.

Método de entrega:

- Carta com cupom
- 'Buckslip'
- Suplemento (se fazendo um suplemento, por favor proveja

tamanho e especificações)

5

- e-mail
- móvel

Instruções de caixa (a serem colocadas em cupom):

Transmissão de mensagem de estabelecimento comercial (se aplicável):

10

Número de telefone e/ou URL para oferta:

Quem revisará cada rodada de criativo?

Quantos dias deveríamos nós programar para grupo do originador revisar rodadas se diferente de um tempo de revisão de operador de transação normal?

15

Liste as audiências visadas primárias e secundárias.

Audiência/segmentos potenciais:

Haverá uma lista de supressão de cliente? Nesse caso, por favor proveja descrição e data que isto estará disponível (veja Formato de Arquivo de Supressão de Cliente)

20

Uma Lista de Local de Loja de Estabelecimento Comercial será provida para propósitos de geo-codificação (se aplicável)?

Por favor descreva qualquer exigência visada:

Localização/Geografia:

Tipo de saída de programa:

25

- Só Transações Qualificadas
- Prêmios Calculados
- Descontos
- Pontos de Bônus
- Créditos de Declaração

- Arquivo de Desconto

Data de Começo de Compra de Transação:

Data de Fim de Compra de Transação:

Critérios de Seleção de Titular de Cartão

5 Se transações serão qualificadas baseadas em informação de titular de cartão, por favor complete esta seção.

Transações serão identificadas ao nível seguinte:

- um código de Emissor
- Faixa de Cartão de Emissor
- Número de Identificação de Banco de Emissor (BIN)
- Lista de Titular de Cartão Participante/Elegível

10

Número aproximado de titulares de cartão participantes/elegíveis:

15 Arquivos de titular de cartão serão atualizados com a frequência seguinte:

- Diariamente
- Semanalmente
- Mensalmente
- Outro - Por favor especifique abaixo:

20

Arquivos de transação serão entregues com a frequência seguinte:

- Diariamente
- Semanalmente
- Mensalmente
- Ao término do período de promoção
- Outro - Por favor especifique abaixo:

25

Critérios de Seleção

Se transações serão qualificadas baseadas em informação específica, por favor proveja critérios de seleção.

Transações serão qualificadas baseadas em (verifique um):

- BIN(s) de Adquirente
- Códigos de Categoria de Estabelecimento Comercial
- Lista de Estabelecimentos Comerciais Participantes

5 Específicos

- Identificadores de Estabelecimento Comercial
- GUID de Estabelecimento Comercial
- Outro (especifique)

Critérios de Seleção de Transação Adicionais

10 Por favor descreva brevemente qualquer critério de qualificação visado adicional que deve ser aplicado.

Limites de Opção

Só aplica se calculando prêmios.

Limites de programa:

- 15
- Quantia de Unidade de Dinheiro
 - Pontos
 - Número de Prêmios

Por favor especifique abaixo:

Limites de Opção

20 Só aplica se calculando prêmios.

Limites de Titular de Cartão:

- Quantia de Unidade de Dinheiro
- Pontos
- Número de Prêmios

25 Processamento de Bônus:

Por favor liste a relação de ponto de bônus aqui.

Créditos de Declaração

Como o programa é baseado?

- Baseado em estabelecimento comercial

- Baseado em emissor
- Baseado em Processador de Transação
- Provedor de lealdade de terceiros

BIN de Fundos

5 Por favor especifique BIN de fundos para processamento de crédito de declaração

Ainda outra lista exemplar de campos de entrada pode incluir:

1. Por favor, selecione se suas promoções deveriam ser providas a:

- 10
- a. Consumidores
 - b. Pequenas Empresas
 - c. Corporações grandes
 - d. Entidades de Governo
 - e. Outras entidades comerciais

15 f. Uma combinação do antecedente.

2. Por favor selecione o objetivo para sua promoção:
(dicas/modelos em anúncios/promoções para a indústria declarada do estabelecimento comercial podem ser sugeridos - as dicas/modelos mudarão baseado em objetivos e o emissor 104 pode editar os parâmetros e cópia, etc.)

- 20
- a. Recompense clientes existentes
 - b. Aumente gasto de clientes existentes
 - c. Obtenha vendas de clientes novos
 - d. Você gostaria de ajuda ao criar sua promoção?

3. Proveja alguns parâmetros visados:

- 25
- a. Geográfico:
 - (i) Região
 - (ii) Cidade
 - (iii) Desenhe seus próprios limites
 - (iv) Dentro de X milhas de seu endereço

- b. Confira os tipos empresariais que podem comprar de você
 - c. Incluir pessoas de promoções prévias?
 - d. Você gostaria de visar clientes que gastam (inclua faixas de gasto)
- 5
 - e. Você gostaria de visar clientes que são semelhantes em características a seus clientes existentes?
- 4. Como você gostaria que sua promoção apareça?
 - a. Crédito de declaração
 - b. Cupom
- 10
 - c. Ponto de Serviço (POS)
 - d. E-mail
 - e. Móvel
 - f. Suplemento de declaração para banco
 - g. Local de promoção Visa ou banco
- 15
 - 5. Quando você gostaria que sua promoção aparecesse primeiro?
 - 6. Qual é o período de promoção para sua promoção?
 - 7. Que tipo de informação você requer?
 - 8. Avaliação de Preço
- 20
 - a. Qual é seu orçamento? (o estabelecimento comercial 110 entra com orçamento e sistema provê número aproximado de titulares de cartão dirigido baseado em parâmetros selecionados)
 - b. Entre # de titulares de cartão desejados (sistema calcula avaliação de preço baseado em parâmetros selecionados).
- 25

Figura 10 mostra uma tela de "Campanha" 1000 como indicado em numeral de referência 1002. O nome da campanha é "Brad Campaign" como visto em numeral de referência 1004. A numeral de referência 1006, o tipo de campanha é mostrado por meio de menu de baixar, e especificamente se refere à região geográfica, neste caso sendo "EUA". A

numeral de referência 1008, as várias ofertas dentro da Brad Campaign são vistas, neste caso três ofertas diferentes incluindo tocador de MP3, Soy Latte, e Suiss Arm Brief Case são ilustrados. A numeral de referência 1010, o tipo de produto é mostrado, neste caso sendo o Cartão Visa[®] Infinity. A numeral de referência 1012, a faixa de data que cada a oferta na campanha é para ser considerada válida, incluindo ambas uma data de começo e uma data de fim são ilustradas. A numeral de referência 1014, uma exibição ilustrando as faixas de datas por quais ofertas serão exibidas ao consumidor 102 no seu aplicativo de computador. Como tal, a faixa de data de exibição pode ser diferente da faixa de validação de oferta. Quer dizer, as entradas debaixo de numeral de referência 1012 podem ser diferentes das entradas debaixo de numeral de referência 1014. Numeral de referência 1016 permite a um usuário ativar uma função de forma "Adicione Mais ofertas" de modo que ofertas adicionais possam ser adicionadas debaixo da porção de Ofertas da tela de entrada de dados 1000, especificamente debaixo de numeral de referência 1008.

Para ilustrar, o estabelecimento comercial 110 pode ser um operador de linha de cruzeiro. O operador de linha de cruzeiro pode desejar criar múltiplas ofertas dentro do programa de lealdade 114. O operador de linha de cruzeiro pode seleccionar múltiplos itens de inventário usando a GUI 600 que cada um carregou automaticamente sobre a tela de administração 700 e povoam automaticamente campos dentro das telas de entrada de dados 800 e 900. Por exemplo, o operador de linha de cruzeiro pode seleccionar múltiplos dos itens de inventário tais como: uma excursão para ser dada ao consumidor 102 que é um viajante em um navio dentro da linha de cruzeiro, jóia a uma joalheria localizada em um porto de atracação do navio, ou café em um quiosque de Starbucks[®] localizado no navio. O operador de linha de cruzeiro pode seleccionar componentes colaboradores distintos para cada um dos múltiplos itens de inventário, por esse meio negociando simultaneamente com

múltiplos componentes colaboradores para as múltiplas ofertas dentro do programa de lealdade 114.

Figura 11 mostra uma lista de ofertas aprovadas como indicado em numeral de referência 1102. Numeral de referência 1104 mostra as ofertas vistas como uma lista debaixo da legenda "Oferta". Numeral de referência 1106 mostra o tipo de produto, numeral de referência 1108 mostra a lista de categorias, numeral de referência 1110 mostra os locais onde as ofertas serão feitas, numeral de referência 1112 mostra os membros (por exemplo, componentes colaboradores) fazendo as ofertas junto com o operador de transação 106 (neste caso, o a operador de transação 106 exibido é 'Visa'), numeral de referência 1112 mostra as datas para as quais a oferta será válida e numeral de referência 1112 mostra o estado como sendo aprovado e ativo na lista debaixo de numeral de referência 1116. Numeral de referência 1118 mostra uma operação que pode ser ativada de forma que o operador da tela de entrada possa continuar à próxima tela.

Figura 12 mostra uma tela 1200 descrevendo aspectos de ofertas aprovadas como numeral de referência 1202 indicado. A numeral de referência 1204, cada oferta é caracterizada pela entidade que está fazendo a oferta. A numeral de referência 1204, o tipo de produto é listado. A numeral de referência 1208, as categorias de cada oferta respectiva são mostradas. O local ao qual cada oferta está sendo feita é indicado na lista debaixo de numeral de referência 1210. A numeral de referência 1212, o membro fazendo a oferta é listado, respectivamente, com cada oferta. O membro 1212 também pode ser referido no título da oferta em 1204. A faixa de data durante a qual a oferta é válida é vista a numeral de referência 1212, e o estado de cada oferta é visto debaixo do título a numeral de referência 1216. Numeral de referência 1220 mostra o local para o qual a oferta é válida, e numeral de referência 1222 mostra o criador da oferta dentro do sistema de administração de oferta. Um indicador sobre se ou não toda ação nova tem que ser tomada

com respeito a cada oferta é visto debaixo do título "Ação" a numeral de referência 1224.

Figura 13 mostra uma tomada de tela 1300 para campanhas aprovadas (por exemplo, ofertas) como indicado a numeral de referência 1302. As campanhas foram dados nomes debaixo do 'banner' "Nome de Campanha" a numeral de referência 1304. Aqui é visto que há duas campanhas: "Teste BK" e "Brad Campaign". A numeral de referência 1306, o 'banner' de nome de oferta é listado e mostra várias ofertas abaixo incluindo II Lido, Little Switzerland, SOFITEL, 'Mat Singapore Signature Move Print Test', 'Signature USA Campaign', e "USA Campaign Platform". Numeral de referência 1308 mostra um 'banner' "Tipo de Produto", que mostra o tipo de cartão para o qual a oferta está sendo feita, que aqui é o tipo de produto "Infinito". Também debaixo de numeral de referência 1308 estão os tipos de produto Signature e Platinum. Numeral de referência 1308 mostra o 'banner' de estado que indica que a campanha foi aprovada como mostrado debaixo de numeral de referência 1310. Numeral de referência 1314 corresponde a numeral de referência 1308 para indicar o tipo de produto para cada dos nomes de oferta, e numeral de referência 1316 corresponde a numeral de referência 1310 indicar que uma oferta está especificamente aprovada.

O Sistema de processamento de transação

Figura 14 ilustra um diagrama de bloco de um sistema de processamento de transação exemplar 1400 dentro do qual os ambientes, métodos, e processo exemplares das Figuras 1-13 podem ser praticados. Como será entendido prontamente por pessoas de habilidade ordinária em sistemas de processamento de transação, uma transação tal como uma transação de pagamento em uma sistema de processamento de transação pode incluir participação de entidades diferentes que é cada um componente da sistema de processamento de transação. A sistema de processamento de transação exemplar 1400 inclui o emissor 104; o operador de transação 106; o

adquirente 108; o estabelecimento comercial 110; e o consumidor 102. O adquirente 108 e o emissor 104 podem se comunicar pelo operador de transação 106. O estabelecimento comercial 110, tal como o provedor de utilidade, pode utilizar pelo menos um dispositivo de POS que pode se comunicar com o adquirente 108, o operador de transação 106, ou o emissor 104. Assim, o dispositivo de POS está em comunicação operativa com o sistema de processamento de transação 1400.

Tipicamente, uma transação começa com o consumidor 102 apresentando um número de conta de uma conta (por exemplo, conta de não crédito) tal como pelo uso de um terminal de computador ou um dispositivo de consumidor portátil 1402 para o estabelecimento comercial 110 para iniciar uma troca por um bem ou serviço. O consumidor 102 pode ser um indivíduo ou uma entidade corporativa. O consumidor 102 pode ser um titular de conta da conta emitida pelo emissor 104 tal como um titular de conta conjunta da conta ou uma pessoa tendo acesso à conta tal como um empregado de uma entidade corporativa tendo acesso a uma conta corporativa. O dispositivo de consumidor portátil 1402 pode incluir um cartão de pagamento, um cartão de presente, um cartão inteligente, uma mídia inteligente, um cartão de folha de pagamento, um cartão de cuidado médico, uma faixa de pulso, um meio legível por máquina contendo informação de conta, um dispositivo de chaveiro tal como o SPEEDPASS® comercialmente disponível de ExxonMobil Corporation ou um cartão de desconto de supermercado, um telefone celular, um assistente digital pessoal, um radiolocalizador, um cartão de segurança, um computador, um cartão de acesso, um terminal sem fios, ou um transpondor. O dispositivo de consumidor portátil 1402 pode incluir uma memória volátil ou uma não volátil para armazenar informação tal como o número de conta ou um nome do titular de conta.

O estabelecimento comercial 110 pode usar um dispositivo de ponto de aceitação, tal como um dispositivo de POS, para obter informação de conta, tal como o indicador para a conta (por exemplo, o número de conta da

conta), do dispositivo de consumidor portátil 1402. O dispositivo de consumidor portátil 1402 pode se conectar com o dispositivo de POS usando um mecanismo incluindo qualquer sistema de conexão elétrico, magnético, ou óptico adequado tal como um sistema sem contato usando radiofrequência, um sistema de reconhecimento de campo magnético, ou um sistema de contato tal como um leitor de faixa magnética. O dispositivo de POS envia um pedido de autorização de transação ao emissor 104 do dispositivo de consumidor portátil 1402. Alternativamente, ou em combinação, o dispositivo de consumidor portátil 1402 pode se comunicar com o emissor 104, o operador de transação 106, ou o adquirente 108.

O emissor 104 pode submeter uma resposta de autorize para a transação pelo operador de transação 106. Autorização inclui o emissor 104, ou o operador de transação 106 em nome do emissor 104, autorizar a transação com relação a instruções do emissor 104, tal como pelo uso das regras empresariais de programa de lealdade. O operador de transação 106 pode manter um registro ou história de transações autorizadas. Uma vez aprovado, o estabelecimento comercial 110 podem registrar a autorização e permitir ao consumidor 102 receber o bem ou serviço.

O estabelecimento comercial 110 pode, a períodos discretos, tal como o fim do dia, submeter uma lista de transações autorizadas ao adquirente 108 ou outros componentes da sistema de processamento de transação 1400 para compensação e liquidação. O operador de transação 106 pode comparar a lista de transação autorizada submetida com seu próprio registro de transações autorizadas. Se um casamento for achado, o operador de transação 106 pode dirigir o pedido de compensação e liquidação do adquirente 108 correspondente para o emissor 104 correspondente envolvido em cada transação. Uma vez que o adquirente 108 receba o pagamento da transação do emissor 104, ele pode remeter o pagamento para o estabelecimento comercial 110 menos que qualquer custo de transação, tais

como taxas. Se a transação envolver um cartão de débito ou pré-pago, o adquirente 108 pode escolher não esperar pelo pagamento inicial antes de pagar o estabelecimento comercial 110.

Pode haver etapas intermitentes no processo precedente, algumas das quais podem ocorrer simultaneamente. Por exemplo, o adquirente 108 pode iniciar o processo de compensação e liquidação, que pode resultar em pagamento ao adquirente 108 pela quantia da transação. O adquirente 108 pode pedir do operador de transação 106 que a transação seja compensada e liquidada.

Deveria ser entendido que implementações podem estar na forma de lógica de controle, de uma maneira modular ou integrada, usando software, hardware ou uma combinação de ambos. As etapas de um método, processo, ou algoritmo descritos com relação às implementações expostas aqui podem ser concretizadas diretamente em hardware, em um módulo de software executado por um processador, ou em uma combinação dos dois.

As vários etapas ou atos em um método ou processo podem ser executados na ordem mostrada, ou podem ser executados em outra ordem. Adicionalmente, uma ou mais etapas de processo ou método podem ser omitidas ou uma ou mais etapas de processo ou método podem ser adicionadas aos métodos e processos. Uma etapa adicional, bloco, ou ação pode ser adicionado no princípio, fim, ou elementos intervenientes existentes dos métodos e processos. Baseado na exposição e ensinamentos providos aqui, uma pessoa de habilidade ordinária na arte apreciará outros modos e/ou métodos para várias implementações.

É compreendido que os exemplos e implementações descritos aqui são só para propósitos ilustrativos e que várias modificações ou mudanças em vista disso serão sugeridas a pessoas qualificadas na arte e são para serem incluídas dentro do espírito e esfera deste pedido e extensão das reivindicações anexas.

REIVINDICAÇÕES

1. Interface de usuário, caracterizada pelo fato de incluir:
meio para introduzir dados;

um menu incluindo uma pluralidade de itens de inventário
5 selecionáveis de um estabelecimento comercial;

uma região de seleção de inventário para receber uma seleção
do meio para introduzir dados de um dito item de inventário do menu; e

um ícone de oferta colaborador de programa de fidelidade, em
que:

10 o meio para introduzir dados é operável com o ícone de
oferta colaborador de programa de fidelidade para ativar uma função de um
aplicativo executando em um cliente que remete um pedido para um serviço
da rede para iniciar uma colaboração de programa de fidelidade em um
programa de fidelidade tendo uma oferta no dito item de inventário
15 selecionado do menu; e

o pedido inclui:

o dito item de inventário do menu selecionado; e

um identificador para o estabelecimento comercial, em
que o menu, a região de seleção de inventário, e o ícone de oferta colaborador
20 de programa de fidelidade são representados a uma exibição do cliente pelo
aplicativo executante.

2. Interface de usuário de acordo com a reivindicação 1,
caracterizada pelo fato de que o identificador é um identificador globalmente
único (GUID), único entre componentes colaboradores que colaboram, por
25 uso da colaboração de programa de fidelidade do serviço da rede, em termos e
condições de uma pluralidade de ditas ofertas dentro de uma pluralidade de
ditos programas de fidelidade.

3. Interface de usuário de acordo com a reivindicação 1,
caracterizada pelo fato de que:

a oferta é para uma transação que é pagável em uma conta emitida por um emissor para um consumidor;

a transação é entre o consumidor e o estabelecimento comercial; e

5 o pedido adicionalmente inclui uma identificação de um componente colaborador para colaborar, por uso da colaboração de programa de fidelidade do serviço da rede, em termos e condições da oferta para o dito item de inventário selecionado do menu.

10 4. Interface de usuário de acordo com a reivindicação 1, caracterizada pelo fato de que:

a colaboração de programa de fidelidade do programa de fidelidade ocorre entre componentes colaboradores que é cada um selecionado de um grupo consistindo em um emissor, um adquirente, o estabelecimento comercial, um fabricante do dito item de inventário
15 selecionado do menu, um operador de transação, e combinações do mesmo;

o operador de transação processa uma pluralidade de transações, cada uma caracterizada por dito estabelecimento comercial e dito consumidor se envolvendo em uma dita transação pagável em uma dita conta correspondente que dito emissor emitiu para o dito consumidor; e

20 o dito estabelecimento comercial submete a transação a dito adquirente para processamento pelo operador de transação que pede dito emissor para obter pagamento para a dita transação da dita conta correspondente, e em que o dito emissor remete o pagamento ao operador de transação que remete o pagamento ao dito adquirente para pagar o dito
25 estabelecimento comercial pela dita transação.

5. Interface de usuário de acordo com a reivindicação 1, caracterizada pelo fato de incluir uma região de seleção de parâmetros de oferta para receber uma seleção de parâmetro usando o meio para introduzir dados, a seleção de parâmetro sendo selecionada do grupo consistindo em:

uma identificação da geografia para a qual a oferta é para ser feita válida;

uma identificação de uma faixa de data durante a qual a oferta é válida; uma identificação de um componente colaborador para colaborar, por uso da colaboração de programa de fidelidade do serviço da rede, em termos e condições da oferta para o dito item de inventário selecionado do menu;

um arquivo de imagem que pode ser usado em um anúncio visado a um consumidor;

um tipo de uma conta em que uma transação para o dito item de inventário selecionado do menu pode ser feito pagável; e

uma combinação do antecedente.

6. Interface de usuário de acordo com a reivindicação 1, caracterizada pelo fato de que o aplicativo executando no cliente é adicionalmente configurado para acessar um banco de dados contendo dados de inventário pertencendo à pluralidade de itens de inventário selecionáveis.

7. Interface de usuário de acordo com a reivindicação 1, caracterizada pelo fato de que cada dito item de inventário é selecionado do grupo consistindo em:

um bem ou serviço que o estabelecimento comercial vendeu a um consumidor no passado;

um bem ou serviço que o estabelecimento comercial tem disponível à venda; e

um bem ou serviço que o estabelecimento comercial pode fazer disponível à venda no futuro.

8. Método implementado por computador para colaborar entre componentes colaboradores para desenvolver um programa de fidelidade dentro de um sistema de processamento de transação, caracterizado pelo fato de compreender:

representar por uma interface gráfica do usuário:

um menu de uma pluralidade de itens de inventário de um estabelecimento comercial; e

5 um ícone de oferta colaborador de programa de fidelidade correspondendo a um 'hiperlink' para um endereço de um computador de hospedeiro; e

ao receber uma seleção do 'hiperlink' e uma seleção de menu de um dito item de inventário do menu:

10 formar um pedido e uma proposta para entrega para o computador de hospedeiro, em que:

o pedido inclui:

o dito item de inventário selecionado; e

um identificador para um estabelecimento comercial;

a proposta inclui:

15 um endereço de pelo menos um componente colaborador conforme um primeiro fluxo de trabalho identificando uma ordem predefinida disso; e

20 parâmetros para um programa de fidelidade incluindo uma oferta para um consumidor para conduzir uma transação com o estabelecimento comercial para a seleção de menu, em que:

o consumidor é para receber uma recompensa ao:

conduzir a transação; e

satisfação de uma condição da recompensa;

e

25 a transação é feita pagável em uma conta que é emitida por um emissor ao consumidor;

receber uma resposta à proposta do pelo menos um componente colaborador endereçado;

formar uma resposta para entrega ao computador de

hospedeiro incluindo um endereço de pelo menos um componente colaborador conforme um segundo fluxo de trabalho identificando uma ordem predefinida de entrega do mesmo; e

receber um conjunto negociado dos parâmetros para o programa de fidelidade para qual cada dito componente colaborador restante concordou, em que cada dito componente colaborador é selecionado de um grupo consistindo no emissor, um adquirente, no estabelecimento comercial, um operador de transação, e combinações do mesmo.

9. Método implementado por computador de acordo com a reivindicação 8, caracterizado pelo fato de que:

o operador de transação processa uma pluralidade das transações, cada uma caracterizada por dito estabelecimento comercial e dito consumidor se envolvendo em dita transação pagável em uma conta correspondente que dito emissor emitiu ao dito consumidor; e

o dito estabelecimento comercial submete dita transação a dito adquirente para processamento pelo operador de transação que pede dito emissor para obter pagamento para dita transação da conta correspondente, e em que o dito emissor remete o pagamento ao operador de transação que remete o pagamento ao dito adquirente para pagar o dito estabelecimento comercial pela dita transação.

10. Método implementado por computador de acordo com a reivindicação 8, caracterizado pelo fato de que o de 'hiperlink' referencia um endereço de Localizador de Recurso Uniforme associado com o computador de hospedeiro.

11. Método implementado por computador de acordo com a reivindicação 8, caracterizado pelo fato de que cada dito item de inventário do estabelecimento comercial é selecionado do grupo consistindo em:

um bem ou serviço que o estabelecimento comercial vendeu a um consumidor no passado;

um bem ou serviço que o estabelecimento comercial tem disponível à venda; e

um bem ou serviço que o estabelecimento comercial pode fazer disponível à venda no futuro.

5 12. Método implementado por computador de acordo com a reivindicação 8, caracterizado pelo fato de incluir receber o conjunto negociado dos parâmetros para o programa de fidelidade de pelo menos um implementador do programa de fidelidade.

10 13. Método implementado por computador de acordo com a reivindicação 8, caracterizado pelo fato de que:

 cada uma da proposta, da resposta, e da réplica inclui uma posição de pelo menos um dos componentes colaboradores para cada dito parâmetro no programa de fidelidade; e

15 a posição é selecionada do grupo consistindo em favor e desfavor.

 14. Método implementado por computador de acordo com a reivindicação 8, caracterizado pelo fato de que receber o conjunto negociado dos parâmetros para o programa de fidelidade para qual cada dito componente colaborador restante concordou adicionalmente inclui executar uma ou mais
20 vezes pelo menos um de:

 receber da resposta; e

 formar a réplica.

 15. Método implementado por computador de acordo com a reivindicação 8, caracterizado pelo fato de que pelo menos um do pedido e da
25 proposta inclui um parâmetro selecionado do grupo consistindo em:

 uma identificação de um local para qual a oferta é para ser feita válida;

 uma identificação de uma faixa de data durante a qual a oferta é para ser considerada válida;

uma identificação de um dito componente colaborador para colaborar nos parâmetros do programa de fidelidade tendo a oferta para o dito item de inventário selecionado;

5 um arquivo de imagem que pode ser usado em um anúncio visado ao consumidor;

um tipo de uma conta na qual a transação para o dito item de inventário selecionado pode ser feita pagável; e

uma combinação do antecedente.

10 16. Sistema de estabelecimento comercial para derivar uma oferta de uma recompensa a ser feita a um consumidor como parte de um programa de fidelidade, caracterizado pelo fato de que inclui:

meio para representar por uma interface gráfica do usuário:

um menu de uma pluralidade de itens de inventário de um estabelecimento comercial; e

15 um ícone de oferta colaborador de programa de fidelidade correspondendo a um 'hiperlink' para um endereço de um computador de hospedeiro; e

ao receber uma seleção do 'hiperlink' e uma seleção de menu de um dito item de inventário do menu:

20 meio para formar um pedido e uma proposta para entrega ao computador de hospedeiro, em que:

o pedido inclui:

o dito item de inventário selecionado; e

um identificador para um estabelecimento comercial;

25 a proposta inclui:

um endereço de pelo menos um componente colaborador conforme um primeiro fluxo de trabalho identificando uma ordem predefinida disso; e

parâmetros para um programa de fidelidade incluindo

uma oferta para um consumidor para conduzir uma transação com o estabelecimento comercial para a seleção de menu, em que:

o consumidor é para receber uma recompensa ao:

conduzir a transação; e

5 na satisfação de uma condição da recompensa;

e

a transação é feita pagável em uma conta que é emitida por um emissor ao consumidor;

10 meio para receber uma resposta à proposta do pelo menos um componente colaborador endereçado;

meio para formar uma réplica para entrega ao computador de hospedeiro incluindo um endereço de pelo menos um componente colaborador conforme um segundo fluxo de trabalho identificando uma ordem predefinida e entrega do mesmo; e

15 meio para receber um conjunto negociado dos parâmetros para o programa de fidelidade que cada dito componente colaborador restante concordou, em que cada dito componente colaborador é selecionado de um grupo consistindo no emissor, um adquirente, no estabelecimento comercial, um operador de transação, e combinações do mesmo.

20 17. Sistema de estabelecimento comercial de acordo com a reivindicação 16, caracterizado pelo fato de que a transmissão remetida ao implementador de programa de fidelidade adicionalmente inclui um critério para selecionar um ou mais ditos consumidores, cada um de quais é para receber a oferta e uma dita recompensa correspondente para satisfação da
25 condição da recompensa.

18. Sistema de estabelecimento comercial de acordo com a reivindicação 16, caracterizado pelo fato de que a primeira transmissão para entrega ao computador de hospedeiro adicionalmente inclui pelo menos um de:

uma identificação da geografia para qual a oferta é para ser feita válida;

uma identificação de uma faixa de data durante a qual a oferta é válida;

5 uma identificação de um componente colaborador para colaborar, em termos e condições da oferta para o dito item de inventário selecionado do menu;

um arquivo de imagem que pode ser usado em um anúncio visado a um consumidor;

10 um tipo de uma conta na qual uma transação para o dito item de inventário selecionado do menu pode ser feita pagável; e

uma combinação do antecedente.

19. Sistema de estabelecimento comercial de acordo com a reivindicação 16, caracterizado pelo fato de que a recompensa é selecionada
15 do grupo consistindo em:

um crédito para a conta;

um desconto de porcentagem em um preço do pelo menos dito bem ou serviço;

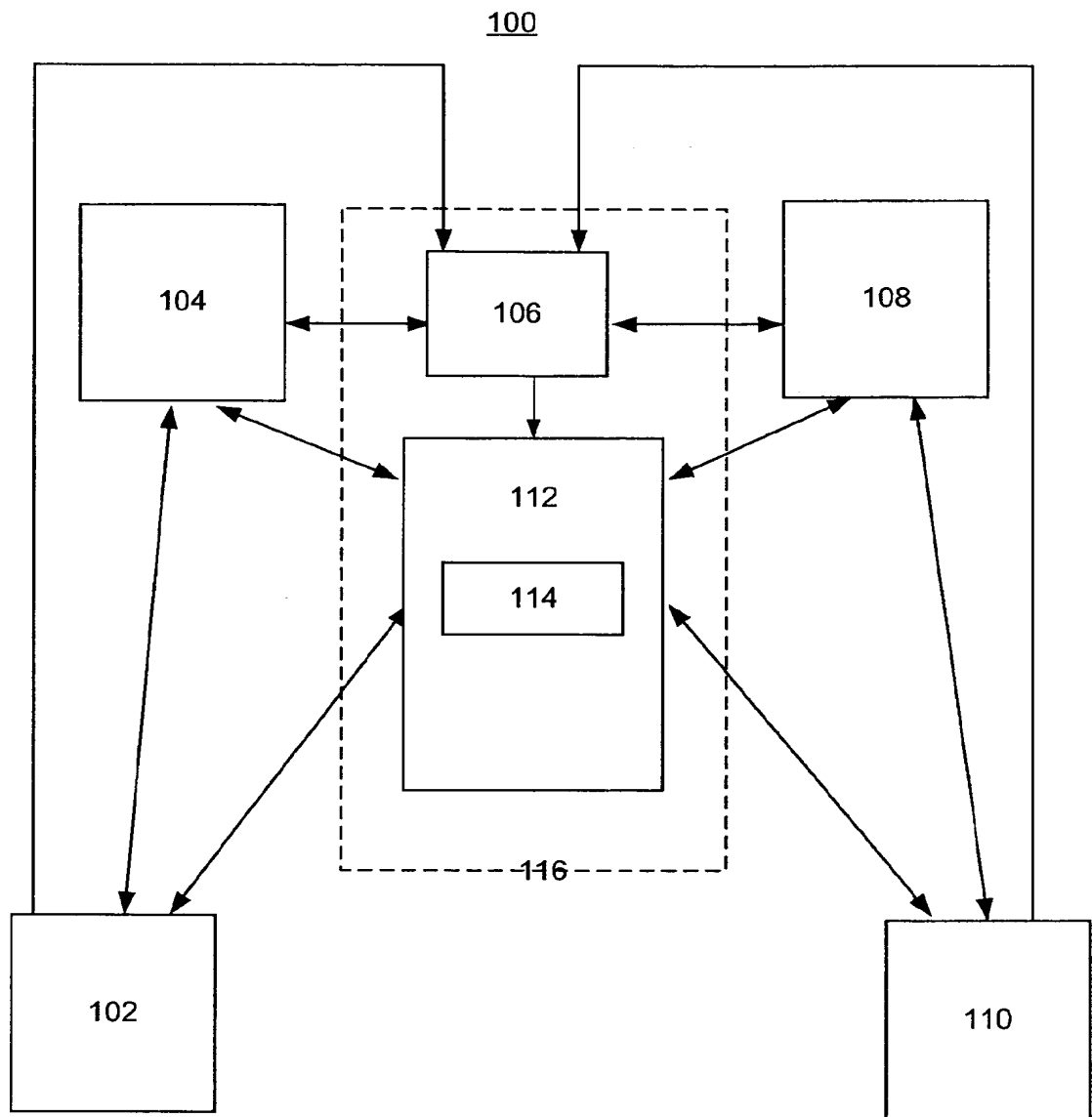
20 um segundo dito bem ou serviço complementar do estabelecimento comercial;

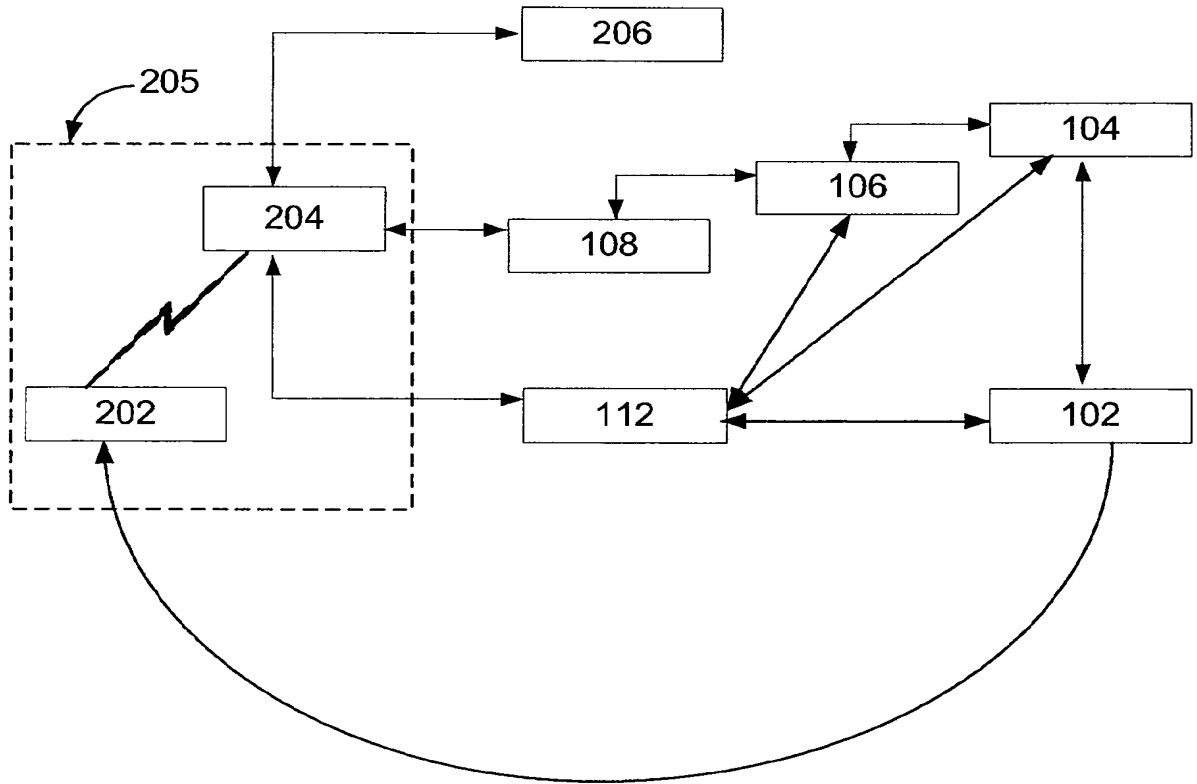
uma quantia de dinheiro;

uma quantidade predeterminada de pontos; e

uma entrega dos mesmos.

20. Sistema de estabelecimento comercial de acordo com a
25 reivindicação 16, caracterizado pelo fato de compreender meio para receber uma quarta transmissão contendo informação do implementador de programa de fidelidade e incluindo uma notificação de uma aprovação da oferta e uma confirmação que a oferta será disseminada para pelo menos dito consumidor.

**FIGURA 1**

200**FIGURA 2**

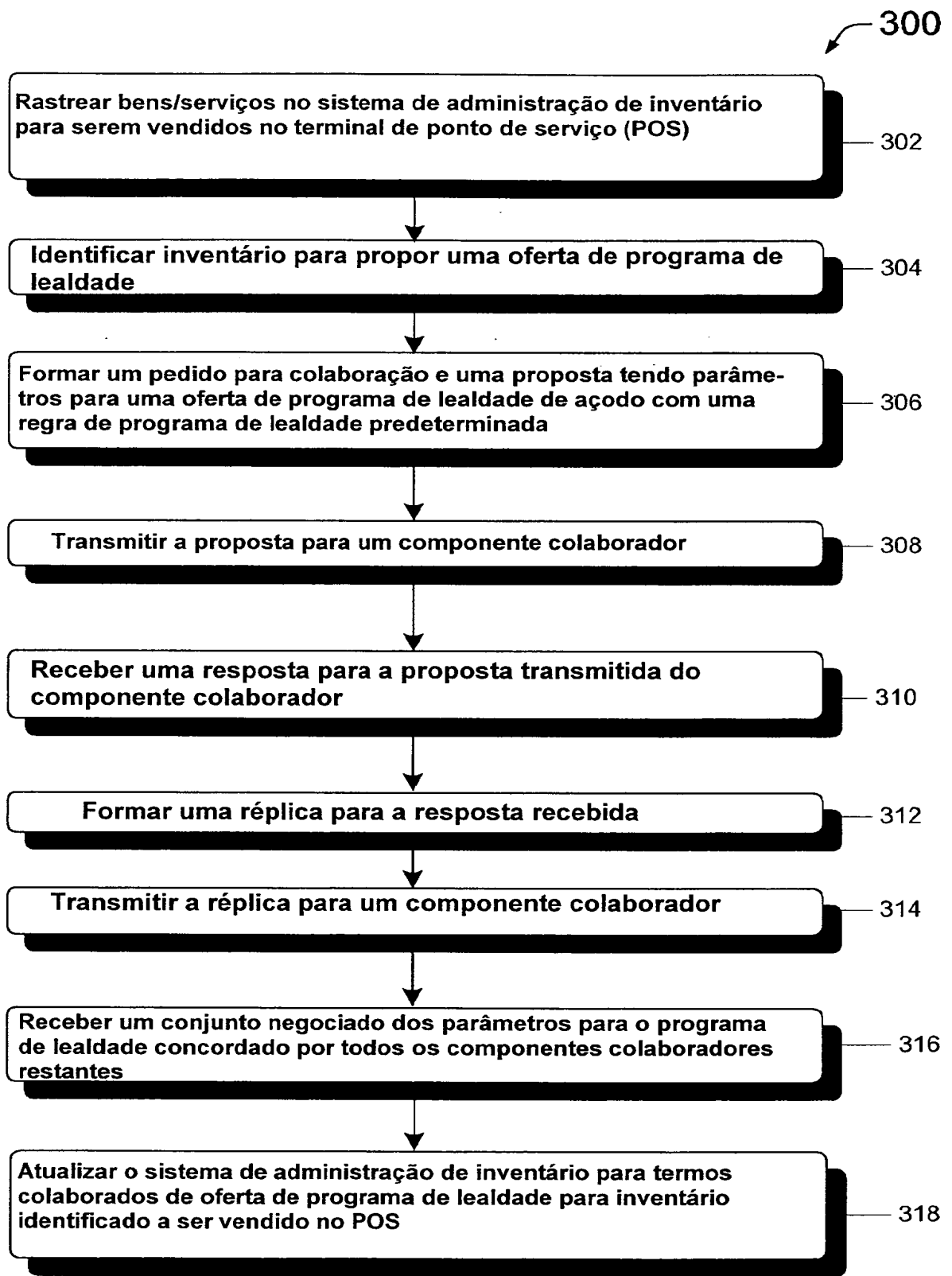


FIGURA 3

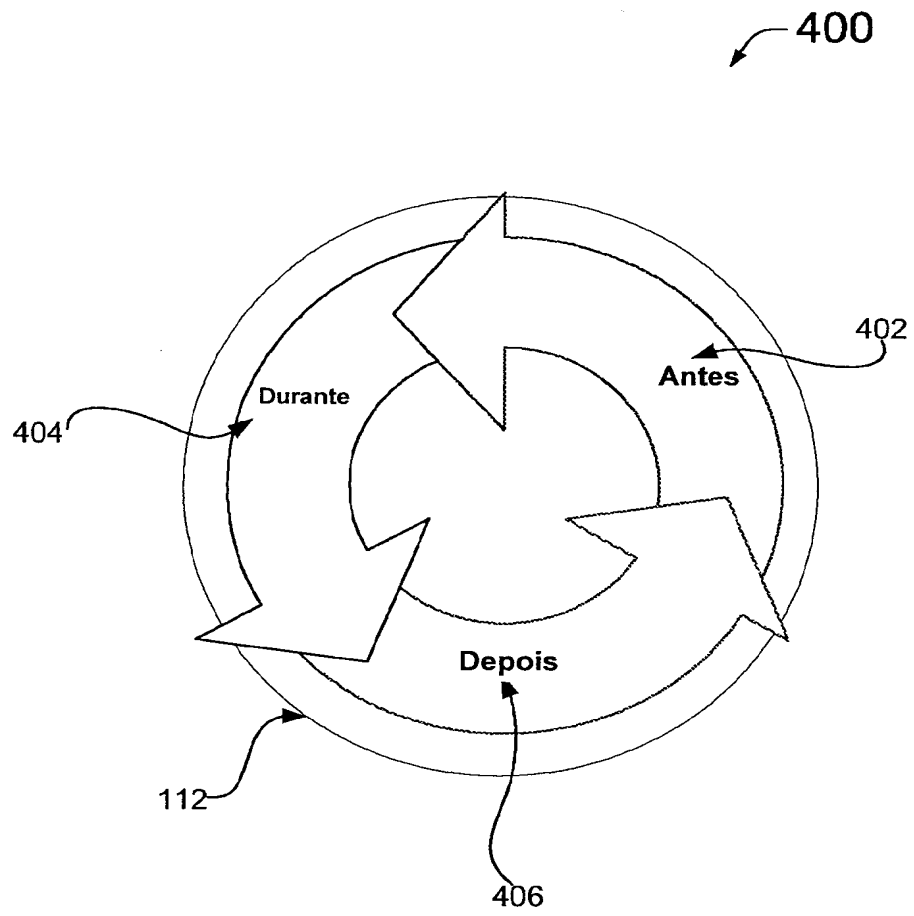
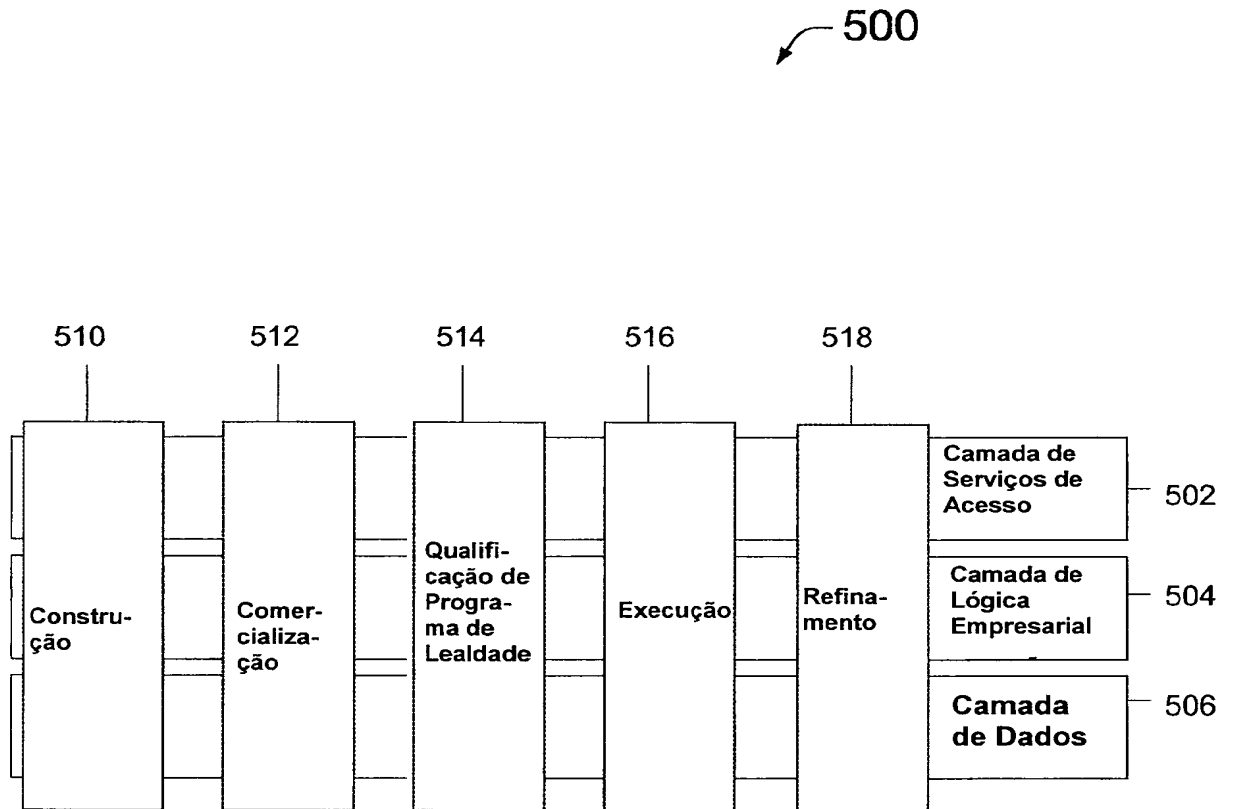


FIGURA 4

**FIGURA 5**

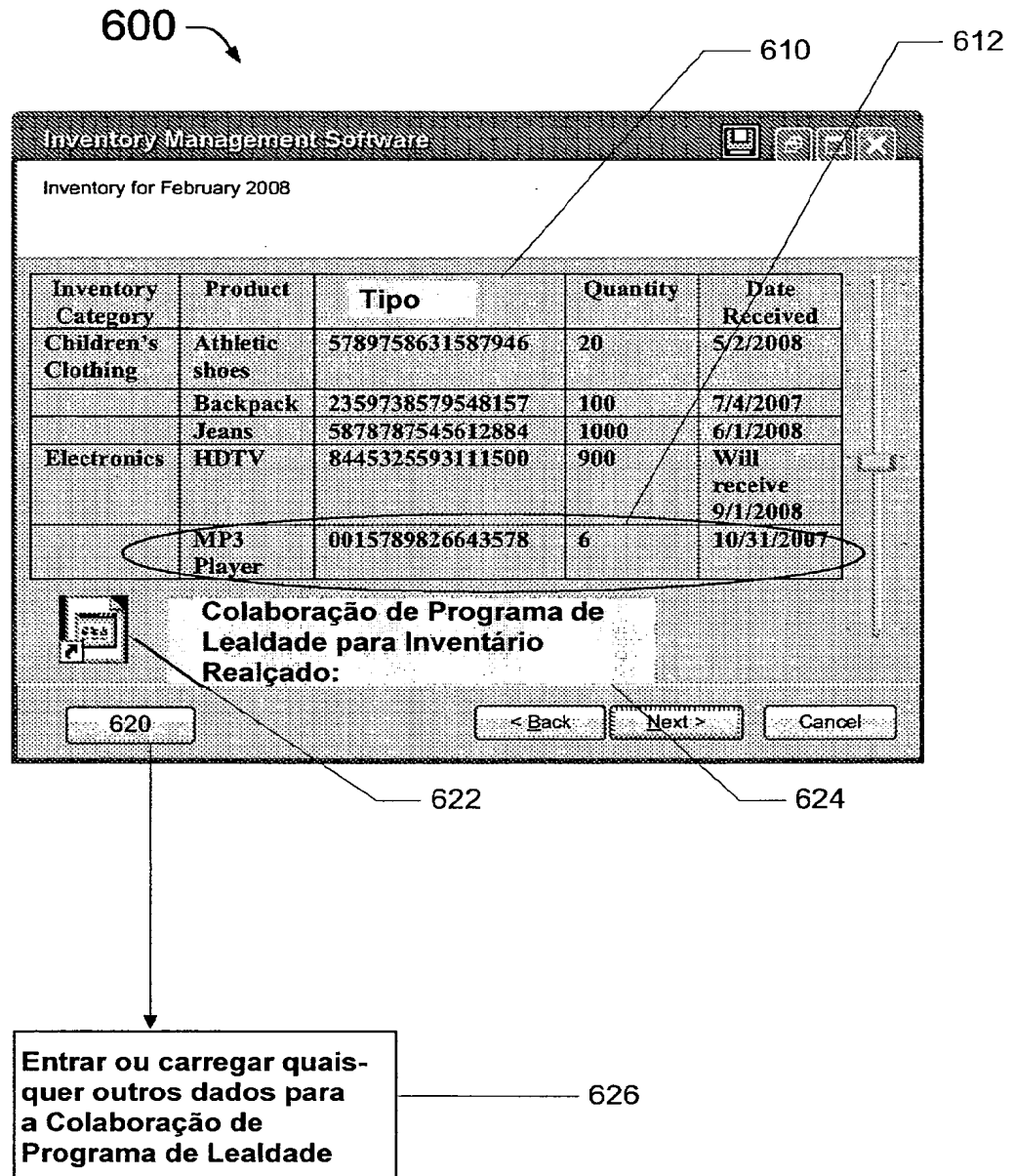


FIGURA 6

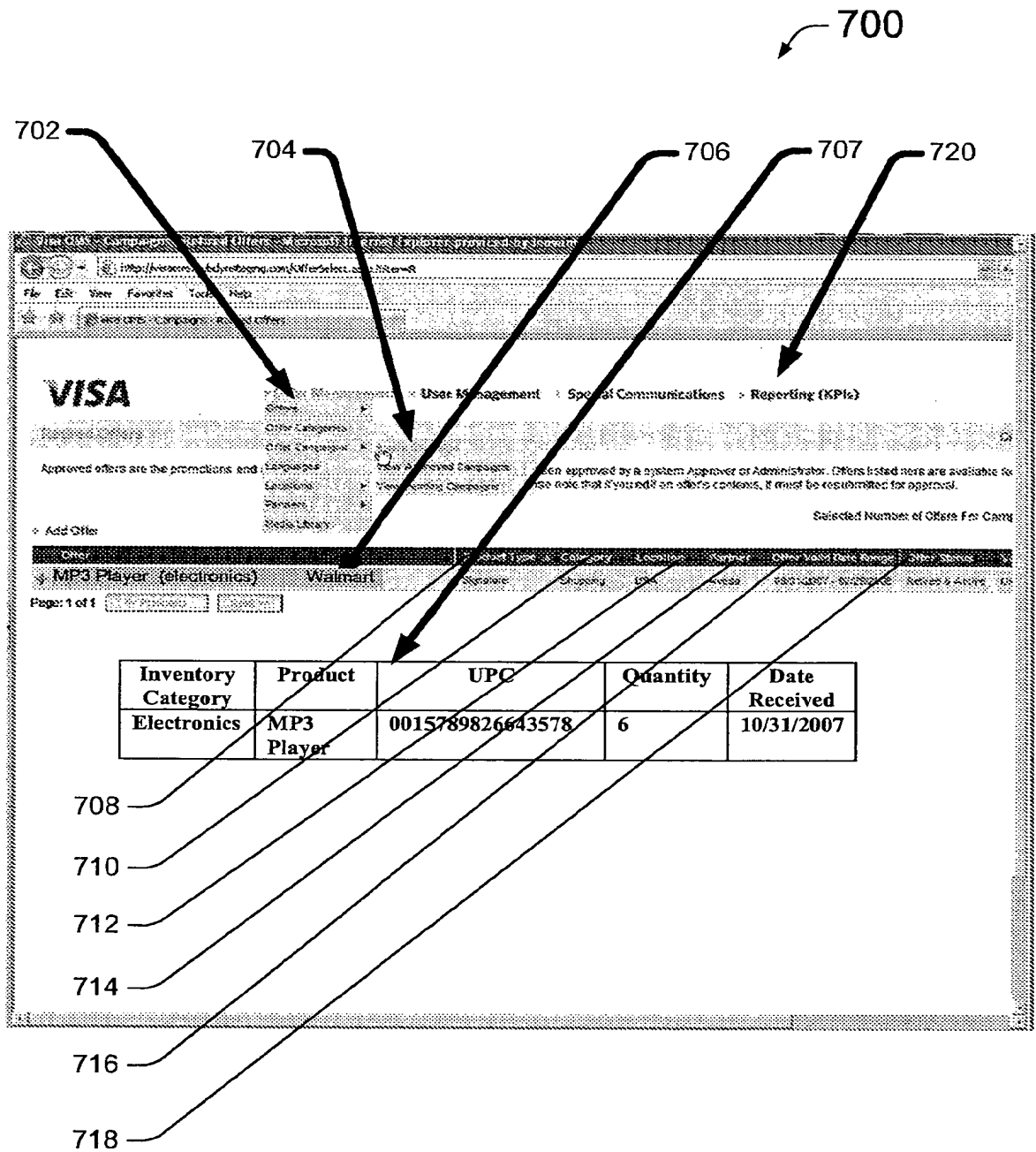


FIGURA 7

800

802

804

806

808

Offer Management > User Management > Special Communications > Reporting (KPIs)

Currently logged in as: ayaa

* indicates required

Offer Name (external) *

Author Offer by *

Offer Title (for display) *

Valid For *

Product Type *

Category *

Location *

Partner *

Reserve Now URL

Offer Valid From Date *

Offer Valid To Date *

Main Offer Image (160w x 100h) *

Alert Offer Image (120w x 80h) *

Offer Editor *

Please note: If you are copy-pasting text from a Word document use the "Paste from Word" button below, or paste your comments into Notepad before copy-pasting in the editor. You can manually set text formatting in the editor below.

Quick Add

Quick Add

810

812

814

816

818

820

822

824

Estes são os Membros Componentes Colaboradores:

Internet

FIGURA 8

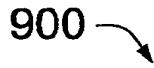


FIGURA 9

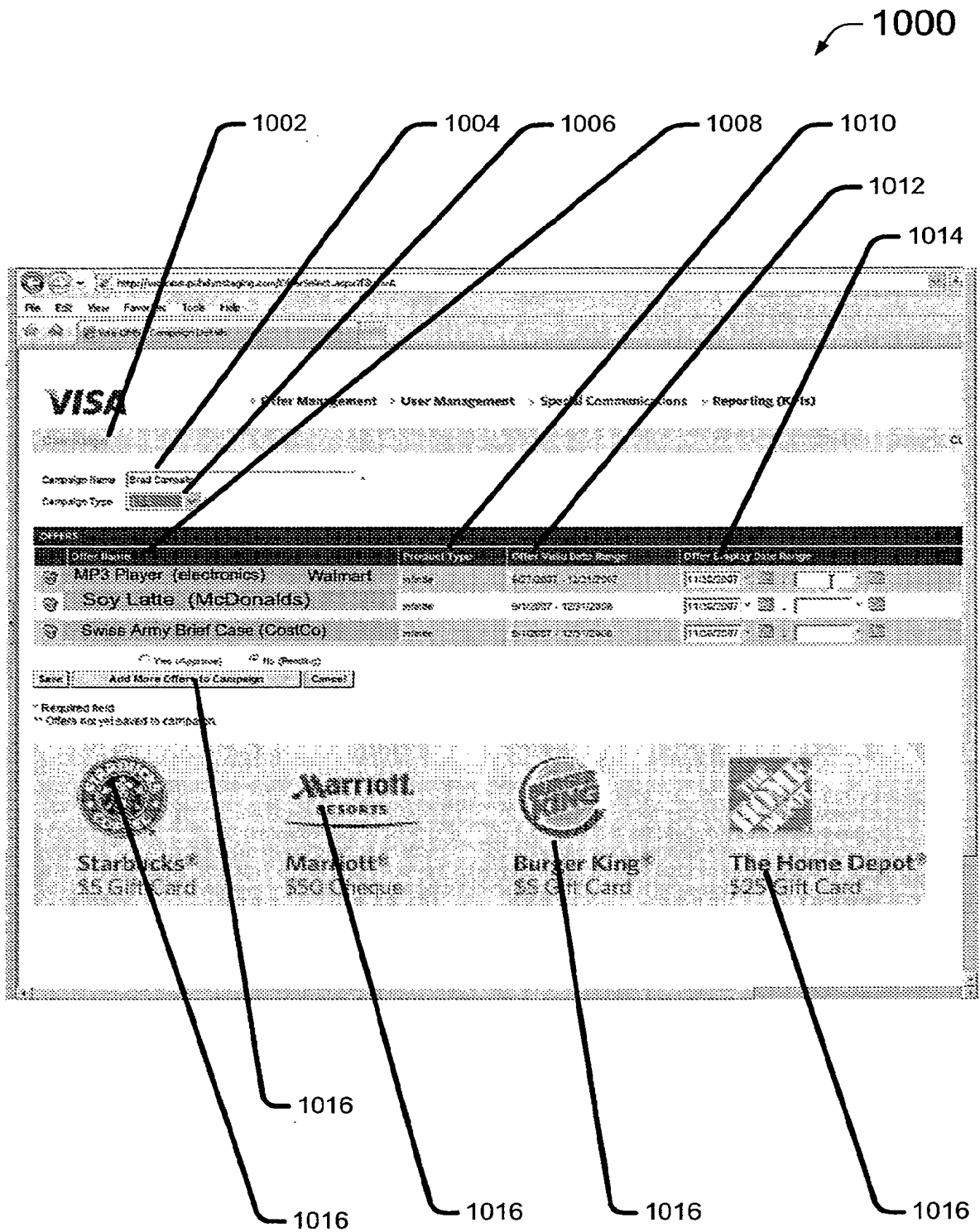


FIGURA 10

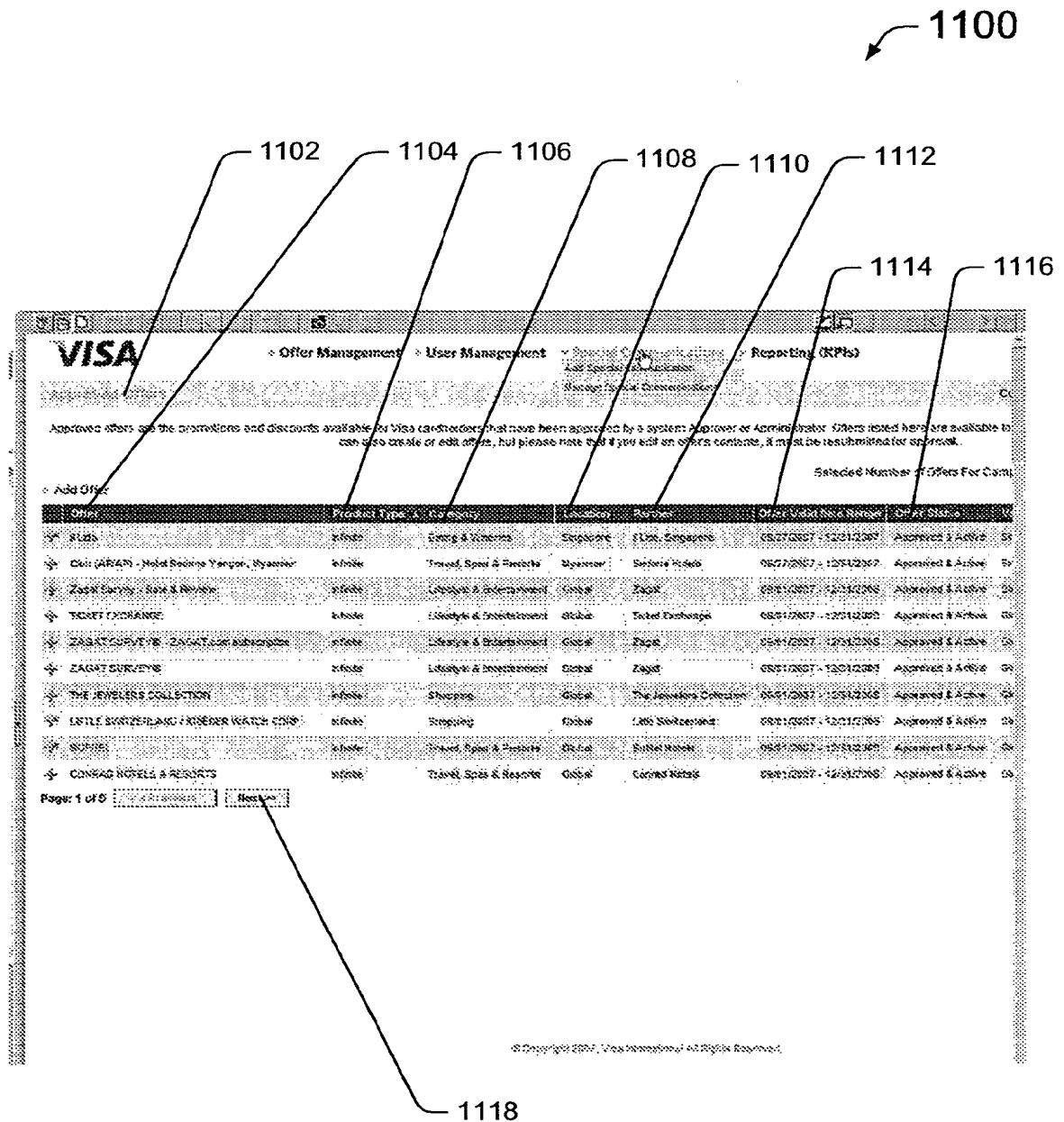


FIGURA 11

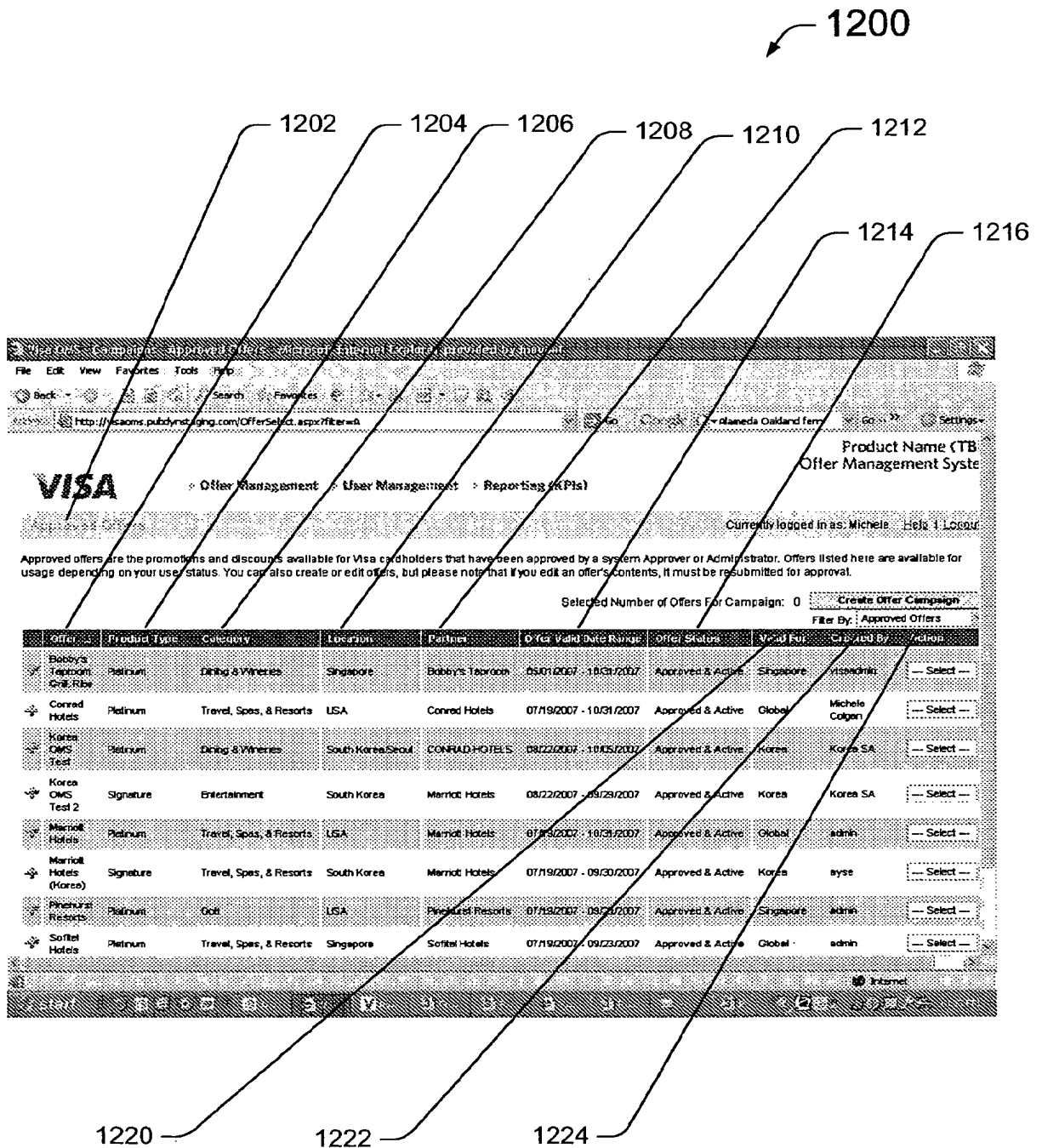


FIGURA 12

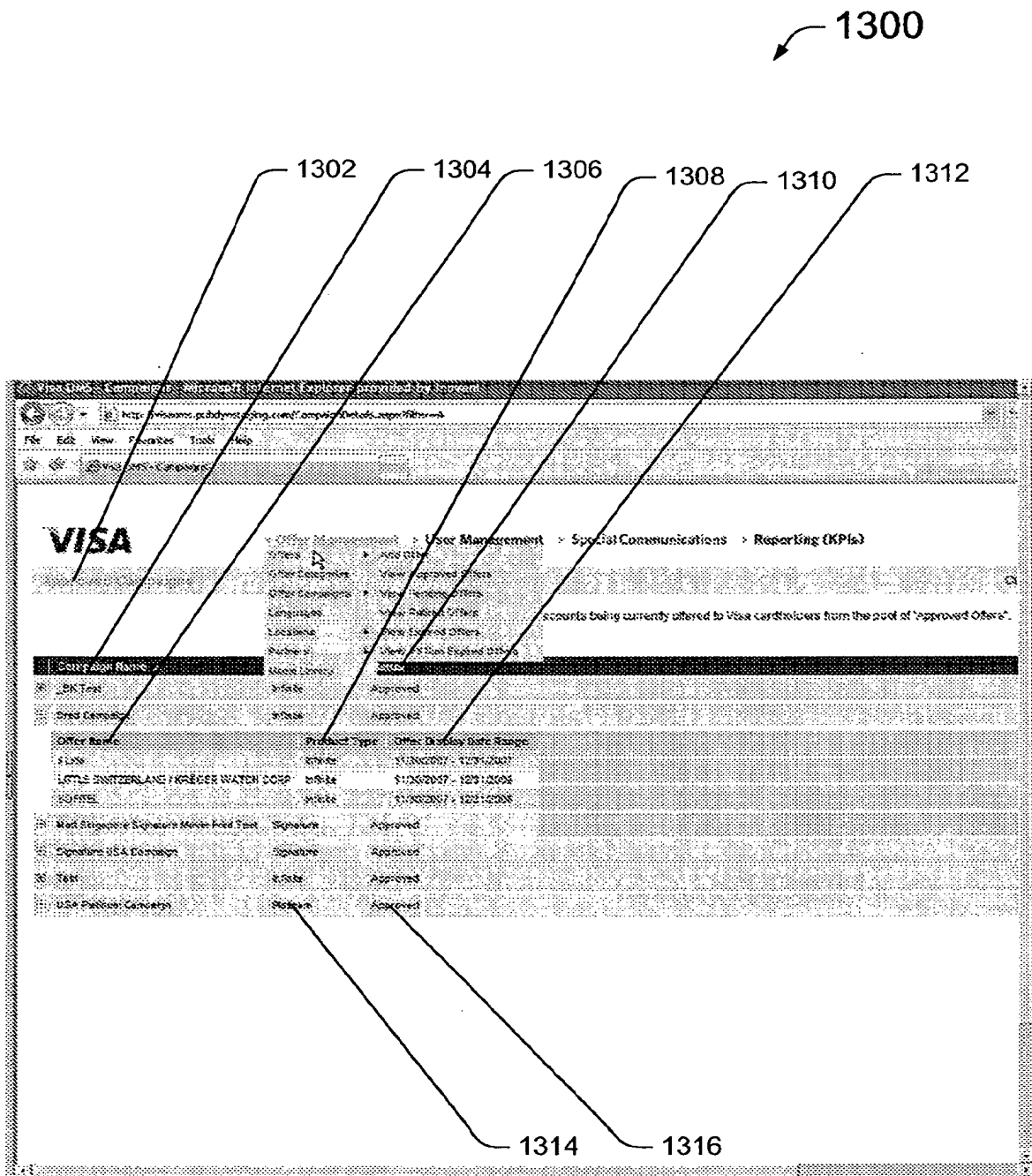


FIGURA 13

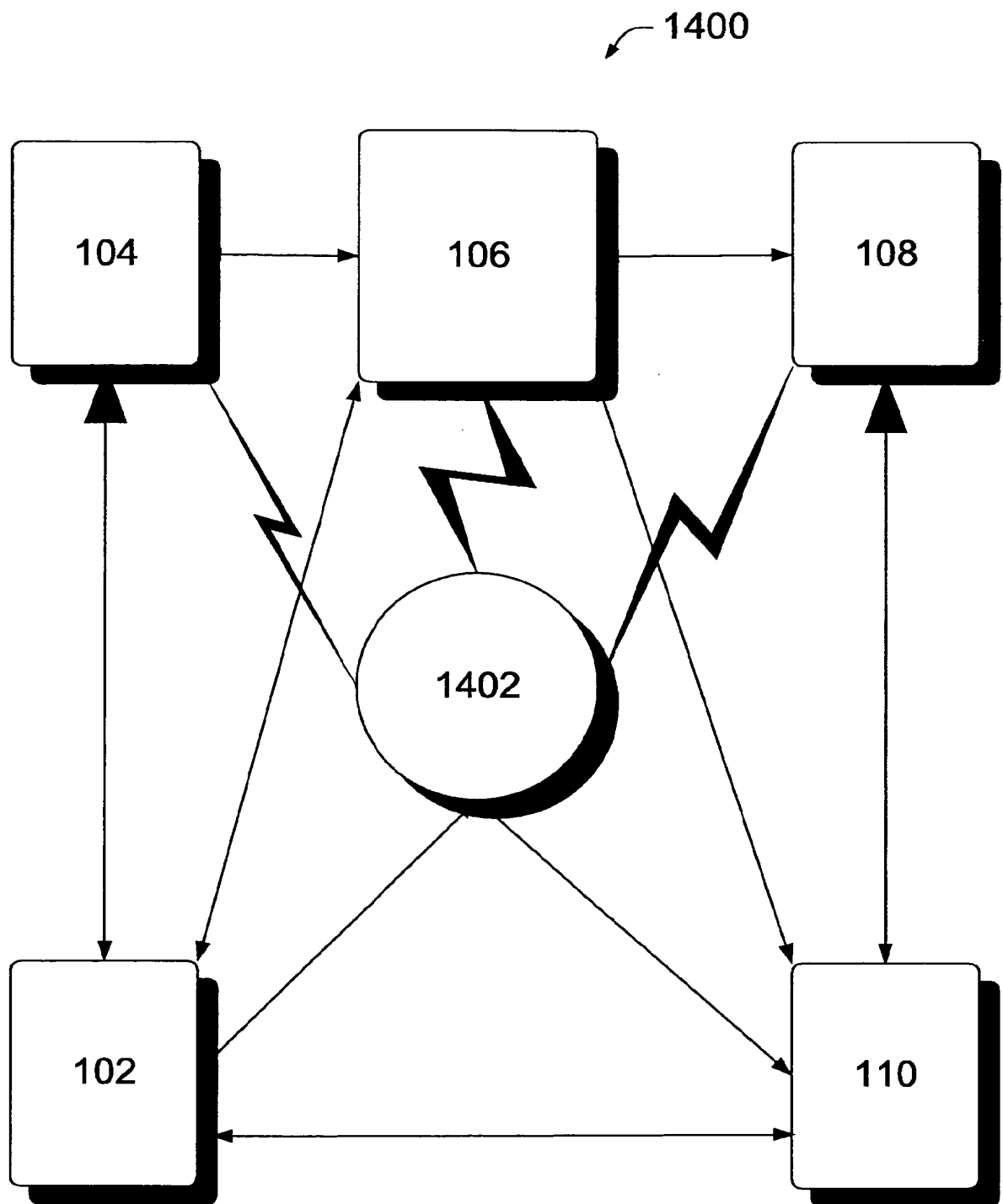


FIGURA 14

RESUMO

“INTERFACE DE USUÁRIO, MÉTODO IMPLEMENTADO POR COMPUTADOR, E, SISTEMA DE ESTABELECIMENTO COMERCIAL”

Componentes colaboradores colaboram para desenvolver
5 ofertas em itens de inventário selecionados de um estabelecimento comercial
como parte de um programa de fidelidade dentro de uma sistema de
processamento de transação. Um sistema de administração de inventário do
estabelecimento comercial inclui um aplicativo representando um 'hiperlink'
capaz de transmitir um pedido para colaborar a um servidor da rede e incluir
10 informação sobre o item de inventário selecionado dentro do pedido. Ao
estabelecer uma conexão com o servidor da rede, transmissões remetidas aos
componentes colaboradores são formadas e recebidas dos componentes
colaboradores contendo parâmetros sugeridos para o programa de fidelidade.
Pelo menos um parâmetro restante para o programa de fidelidade que um
15 conjunto de componentes colaboradores restantes concordou é determinado.
Outra transmissão remetida a cada um dos componentes colaboradores no
conjunto de componentes colaboradores restantes é formada, a outra
transmissão incluindo os parâmetros restantes para o programa de fidelidade.