



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

(21) **PI0608943-7 A2**

(22) Data de Depósito: 29/03/2006
(43) Data da Publicação: 16/11/2010
(RPI 2080)



(51) *Int.Cl.:*
G06Q 30/00

(54) Título: **MÉTODO PARA OPERAR UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL, MEIO LEGÍVEL POR COMPUTADOR, BANCOS DE DADOS ARMAZENADO EM UM MEIO LEGÍVEL POR COMPUTADOR E ACESSÍVEL A UM DISPOSITIVO E A UM PROCESSADOR EM COMUNICAÇÃO COM UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL, E, SISTEMA PARA OPERAR UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL**

(57) Resumo: METODO PARA OPERAR UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL, MEIO LEGÍVEL POR COMPUTADOR, BANCOS DE DADOS ARMAZENADO EM UM MEIO LEGÍVEL POR COMPUTADOR E ACESSÍVEL A UM DISPOSITIVO E A UM PROCESSADOR EM COMUNICAÇÃO COM UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL, E, SISTEMA PARA OPERAR UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL. Um sistema e método para operar um ou mais dispensadores de combustível são descritos.

(30) Prioridade Unionista: 31/03/2005 US 60/666783

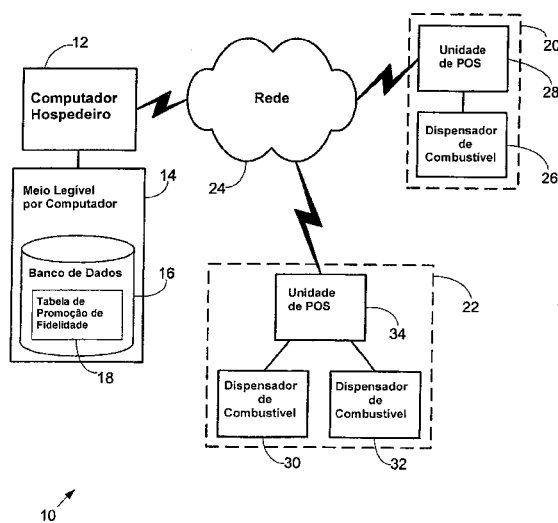
(73) Titular(es): SHELL INTERNATIONALE RESEARCH
MAATSCHAPPIJ B.V.

(72) Inventor(es): GREGORY JAMES WEHR, JAMIE ALTON
PARK, MONTY STEPHEN COLVIN

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

(86) Pedido Internacional: PCT US2006011363 de 29/03/2006

(87) Publicação Internacional: WO 2006/105134 de 05/10/2006



“MÉTODO PARA OPERAR UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL,
MEIO LEGÍVEL POR COMPUTADOR, BANCOS DE DADOS
ARMAZENADO EM UM MEIO LEGÍVEL POR COMPUTADOR E
ACESSÍVEL A UM DISPOSITIVO E A UM PROCESSADOR EM
5 COMUNICAÇÃO COM UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL, E,
SISTEMA PARA OPERAR UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL”

Referência Cruzada a Pedido Relacionado

O presente pedido reivindica o benefício de data de depósito
do Pedido de Patente Provisório Serial Nº 60/666.783, depositado em 31 de
10 março de 2005, a exposição de qual está incorporada aqui por referência.

Campo da Invenção

A presente invenção relaciona-se a um sistema e método para
operar um ou mais dispensadores de combustível.

Fundamento da Invenção

15 A presente invenção relaciona-se a um sistema e método para
operar um ou mais dispensadores de combustível e de acordo com quais uma
ou mais rotinas de comercialização são executadas.

Sumário da Invenção

20 De acordo com um aspecto da presente invenção, um método
para operar um dispensador de combustível é provido que inclui identificar
pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de
combustível; e executar uma ou mais rotinas de comercialização; em que pelo
menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo
menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do
25 dispensador de combustível.

De acordo com outro aspecto da presente invenção, um
sistema é provido que inclui um computador hospedeiro; uma ou mais
unidades de ponto de venda em comunicação com o computador hospedeiro
por uma rede, cada uma da uma ou mais unidades de ponto de venda adaptada

para ser acoplada operativamente a um ou mais dispensadores de combustível; e um meio legível por computador acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo um banco de dados armazenado no mesmo, o banco de dados incluindo uma tabela de promoção de fidelidade; em que pelo menos uma porção da operação do um ou mais dispensadores de combustível é adaptada para ser dependente pelo menos parcialmente da tabela de promoção de fidelidade.

De acordo com outro aspecto da presente invenção, um meio legível por computador é provido que inclui uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo para operar um dispensador de combustível, as instruções incluindo instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível.

De acordo com outro aspecto da presente invenção, um banco de dados armazenado em um meio legível por computador e acessível a um dispositivo em comunicação com um dispensador de combustível é provido que inclui uma tabela de promoção de fidelidade incluindo um ou mais registros, cada registro incluindo um campo de tipo de desconto para identificar um tipo de prêmio para aplicar a um cliente do dispensador de combustível; e pelo menos um campo de critérios de prêmio para determinar se o prêmio está disponível ao cliente do dispensador de combustível.

De acordo com outro aspecto da presente invenção, um sistema para operar um dispensador de combustível é provido que inclui meio para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; e meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de

comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível.

De acordo com outro aspecto da presente invenção, um método é provido que inclui identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

De acordo com outro aspecto da presente invenção, um meio legível por computador é provido que inclui uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo, as instruções incluindo instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

De acordo com outro aspecto da presente invenção, um sistema é provido que inclui meio para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

Breve Descrição dos Desenhos

Figura 1 é uma vista esquemática de uma concretização exemplar de um sistema para operar um ou mais dispensadores de

combustível.

Figura 2 é uma vista esquemática de uma concretização exemplar de um sistema de ponto de venda (POS) do sistema da Figura 1.

Figura 3 é uma ilustração de fluxograma de uma concretização exemplar de um método para operar um dispensador de combustível.

Figura 4 é uma ilustração de fluxograma de uma concretização exemplar de uma rotina de comercialização de pré-abastecimento do método da Figura 3. Figuras 5A, 5B e 5C são ilustrações de fluxograma de uma concretização exemplar de uma etapa da rotina de comercialização de pré-abastecimento da Figura 4.

Figuras 6A e 6B são ilustrações de fluxograma de uma concretização exemplar de outra etapa da rotina de comercialização de pré-abastecimento da Figura 4.

Figuras 7 e 8 são vistas esquemáticas de tomadas de tela representativas que podem ser exibidas durante a execução de uma etapa da rotina de comercialização de pré-abastecimento da Figura 4.

Figura 9 é uma ilustração de fluxograma de uma concretização exemplar de uma rotina de comercialização de abastecimento do método da Figura 3.

Figuras 10, 11, 12 e 13 são vistas esquemáticas de tomadas de tela representativas que podem ser exibidas durante a execução da rotina de comercialização de abastecimento da Figura 9.

Figuras 14A e 14B são ilustrações de fluxograma de uma concretização exemplar de uma rotina de comercialização de pós-abastecimento do método da Figura 3.

Figuras 15 e 16 são vistas esquemáticas de tomadas de tela representativas que podem ser exibidas durante a execução de uma etapa da rotina de comercialização de pós-abastecimento das Figuras 14A e 14B.

Figuras 17A e 17B são ilustrações de fluxograma de uma

concretização exemplar de uma etapa da rotina de comercialização de pós-abastecimento das Figuras 14A e 14B.

5 Figuras 18 e 19 são vistas esquemáticas de tomadas de tela representativas que podem ser exibidas durante a execução de uma ou mais etapas da rotina de comercialização de pós-abastecimento das Figuras 14A e 14B.

Figuras 20 e 21 são vistas esquemáticas de tomadas de tela representativas que podem ser exibidas durante a execução de outra etapa da rotina de comercialização de pós-abastecimento das Figuras 14A e 14B.

10 Figuras 22A, 22B e 22C são ilustrações de fluxograma de uma concretização exemplar de um método de descarregar uma tabela de promoção de fidelidade.

Figura 23 é uma vista esquemática dos conteúdos da tabela de promoção de fidelidade das Figuras 22A, 22B e 22C.

15 Figura 24 é uma vista esquemática dos conteúdos de um registro da tabela de promoção de fidelidade da Figura 23.

Figura 25 é uma ilustração de fluxograma de uma concretização exemplar de uma rotina de comercialização de recibo.

20 Figura 26 é uma ilustração de fluxograma de outra concretização exemplar de uma rotina de comercialização de pós-abastecimento.

Figuras 27A e 27B são ilustrações de fluxograma de uma concretização exemplar de uma etapa da rotina de comercialização de pós-abastecimento da Figura 26.

25 Descrição Detalhada da Invenção

Sistemas de dispensação de combustível convencionais sofrem de várias deficiências. Por exemplo, comercialização ativa e/ou promoção de produtos e/ou serviços pode não ser provida durante a operação de sistemas de dispensação de combustível convencionais, e/ou modificação apreciável de

sistemas de dispensação de combustível convencionais e/ou componentes e/ou sistemas acoplados a ele pode ser requerida a fim de prover a comercialização ativa e/ou promoção de produtos e/ou serviços durante a operação de sistemas de dispensação de combustível convencionais. As concretizações exemplares presentes, entre outras coisas, tratam e superam uma ou mais das deficiências anteriores associadas com sistemas de dispensação de combustível convencionais e por esse meio provêem um sistema de dispensação de combustível melhorado.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 1, um sistema para operar um ou mais dispensadores de combustível é referido geralmente pelo numeral de referência 10 e inclui um computador hospedeiro 12 e um meio legível por computador 14 acoplado operativamente e acessível a ele. Instruções executáveis pelo computador hospedeiro 12 e um banco de dados 16, incluindo uma tabela de promoção de fidelidade 18, são armazenadas no meio legível por computador 14.

Sistemas de ponto de venda (POS) 20 e 22 estão em comunicação com o computador hospedeiro 12 por uma rede 24. A rede 24 pode incluir, por exemplo, a Internet e/ou qualquer tipo de rede de área local, rede de área ampla e/ou rede sem fios. O sistema de POS 20 inclui um dispensador de combustível 26 acoplado operativamente a uma unidade de POS 28, com a qual o computador hospedeiro 12 está em comunicação. De uma maneira semelhante, o sistema de POS 22 inclui dispensadores de combustível 30 e 32 que são acoplados operativamente a uma unidade de POS 34, com a qual o computador hospedeiro 12 está em comunicação.

Em várias concretizações exemplares, a unidade de POS 28 pode ser integrada fisicamente com o dispensador de combustível 26, ou pode ser separada fisicamente do dispensador de combustível 26. Em várias concretizações exemplares, a unidade de POS 34 pode ser integrada fisicamente com qualquer um dos dispensadores de combustível 30 ou 32, ou

pode ser separada fisicamente dos dispensadores de combustível 30 e 32. Em várias concretizações exemplares, a quantidade de sistemas de POS pode variar de uma a um número ilimitado, e que a quantidade de unidades de POS e dispensadores de combustível dentro de cada sistema de POS pode cada
5 variar de uma a um número ilimitado. Em várias concretizações exemplares, a quantidade de computadores hospedeiros pode variar de um a um número ilimitado, e cada computador hospedeiro e cada sistema de POS pode ser posicionado no mesmo ou em locais diferentes. Em uma concretização exemplar, o computador hospedeiro 12 pode ser posicionado em um local
10 remoto dos sistemas de POS 20 e 22.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 2, a unidade de POS 28 inclui um processador 36 e uma memória ou meio legível por computador 38 acoplado operativamente e acessível ao processador 36 para armazenar instruções executáveis pelo processador 36. O dispensador de
15 combustível 26 inclui um controlador 40 em comunicação com o processador 36. Um leitor de cartão de dispensador 42, uma unidade de interface de dados 44, um monitor 46 e equipamento de dispensação 48 são acoplados operativamente ao controlador 40.

Em várias concretizações exemplares, o dispensador de
20 combustível 26 pode incluir um ou mais controladores adicionais, leitores de cartão de dispensador, unidades de interface de dados, monitores e/ou equipamento de abastecimento que é cada um substancialmente semelhante ao controlador 40, ao leitor de cartão de dispensador 42, à unidade de interface de dados 4, ao monitor 46 e/ou ao equipamento de abastecimento 48,
25 respectivamente. Além disso, em várias concretizações exemplares, um ou mais dos componentes precedentes do dispensador de combustível 26 pode ser combinado com um ou mais outros componentes do dispensador de combustível 26, tal como, por exemplo, a unidade de interface de dados 44 pode ser combinada com o monitor 46 para formar uma configuração de

interface de dados de tela de toque. Em várias concretizações exemplares, o dispensador de combustível 26 pode incluir componentes de dispensador de combustível adicionais tal como, por exemplo, uma impressora para imprimir recibos.

5 Em uma concretização exemplar, o leitor de cartão de dispensador 42 pode ser configurado para ler e/ou aceitar uma variedade ampla de itens tais como, por exemplo, um cartão de débito, um cartão de crédito, um cartão de ATM, um cartão inteligente, códigos de barras, um cartão inteligente sem contato, um cartão de fidelidade, um cupom, dados
10 biométricos tais como, por exemplo, impressões digitais ou uma varredura de retina, quaisquer outros tipos de cartões ou dispositivos de pagamento não previamente mencionados e/ou qualquer combinação disso, e/ou o leitor de cartão de dispensador 42 pode ser configurado para ser um aceitante de dinheiro, um aceitante de conta, um aceitante de moedas e/ou um aceitante de
15 cupom. Em várias concretizações exemplares, o leitor de cartão de dispensador 42 pode ler e/ou aceitar um ou mais dos itens precedentes por uma ou mais técnicas tais como, por exemplo, pela varredura do item e/ou a passagem do item. A unidade de interface de dados 44 pode estar na forma ou incluir um teclado, um sistema de reconhecimento de voz e/ou qualquer outro
20 tipo de equipamento que habilitaria um cliente do dispensador de combustível 26 entrar com dados para transmissão e recibo pelo processador 36 sob condições a serem descritas. O monitor 46 pode estar na forma ou incluir um ou mais monitores digitais, mostradores de cristal líquido e/ou quaisquer outros tipos de monitores. O equipamento de dispensação 48 pode incluir, por
25 exemplo, bocais, mangueiras, válvulas, alças e/ou quaisquer outros componentes de equipamento e sistemas de dispensação de combustível.

O sistema de POS 22 é substancialmente semelhante ao sistema de POS 20 e portanto não será descrito em detalhes. Em várias concretizações exemplares, as plataformas das unidades de POS 28 e 34

podem ser idênticas ou diferentes, e portanto podem variar com respeito a equipamento, periféricos, arquitetura de hardware e/ou software e/ou especificações. Em várias concretizações exemplares, os dispensadores de combustível 26, 30 e 32 podem cada estar na forma de um de uma variedade
5 ampla de tipos de dispensadores de combustível.

Em várias concretizações exemplares, o meio legível por computador 14, e os conteúdos armazenados no mesmo, podem ser distribuídos ao longo do sistema 10. Por exemplo, o meio legível por computador 14 e os conteúdos armazenados no mesmo podem ser distribuídos
10 por uma pluralidade de servidores de arquivo, e/ou por uma ou mais unidades de POS tal como, por exemplo, a unidade de POS 28 e/ou a unidade de POS 34. Semelhantemente, o banco de dados 16 e/ou a tabela de promoção de fidelidade 18 pode ser distribuída ao longo do sistema 10. Por exemplo, o banco de dados 16 e/ou a tabela de promoção de fidelidade 18 pode ser
15 armazenada em uma pluralidade de servidores de arquivo, e/ou em uma ou mais unidades de POS, tal como, por exemplo, a unidade de POS 28 e/ou a unidade de POS 34. Além disso, em várias concretizações exemplares, o computador hospedeiro 12 pode estar na forma de um ou mais computadores e/ou pode estar na forma de uma ou mais unidades de POS tal como, por
20 exemplo, a unidade de POS 28 e/ou a unidade de POS 34.

Em uma concretização exemplar, e em operação, o computador hospedeiro 12, pela rede 24, descarrega à unidade de POS 28, a uma ou mais vezes predeterminadas e para armazenamento no meio legível por computador 38, instruções e/ou dados armazenados no meio legível por
25 computador 14, incluindo o banco de dados 16, e descarrega à unidade de POS 28 a tabela de promoção de fidelidade 18 de uma maneira descrita em detalhes abaixo. O processador 36 da unidade de POS 28 controla a operação do dispensador de combustível 26 se comunicando com o controlador 40 que, por sua vez, controla a operação do leitor de cartão de dispensador 42, a

unidade de interface de dados 44, o monitor 46, o equipamento de dispensação 48 e os outros componentes do dispensador de combustível 26.

Para controlar o dispensador de combustível 26, o processador 36 executa instruções armazenadas no meio legível por computador 38, incluindo pelo menos uma porção das instruções descarregadas pelo computador hospedeiro 12 pela rede 24. Em vista do antecedente, e em uma concretização exemplar, o sistema de POS 20 pode ser caracterizado como um cliente grosso.

Em uma concretização exemplar, a execução das instruções descarregadas do computador hospedeiro 12 pode ser dependente dos dados e da tabela de promoção de fidelidade 18 descarregada do banco de dados 16. Dados recebidos por um ou mais componentes do dispensador de combustível 26, em resposta à operação do dispensador de combustível 26 por um cliente, são armazenados no meio legível por computador 38 e/ou são transferidos ao computador hospedeiro 12 pela rede 24 para armazenamento no banco de dados 16. Em uma concretização exemplar, a execução das instruções descarregadas do computador hospedeiro 12 pode ser dependente pelo menos parcialmente dos dados recebidos pelo um ou mais componentes do dispensador de combustível 26, em resposta à operação do dispensador de combustível 26 por um cliente.

Em outra concretização exemplar, o sistema de POS 20 pode ser um cliente fino e o computador hospedeiro 12 pode controlar pelo menos uma porção da operação do dispensador de combustível 26 executando instruções armazenadas no meio legível por computador 14 e se comunicando com o controlador 40 pela rede 24 e o processador 36 da unidade de POS 28, com o controlador 40, por sua vez, controlando a operação do leitor de cartão de dispensador 42, a unidade de interface de dados 44, o monitor 46, o equipamento de dispensação 48 e os outros componentes do dispensador de combustível 26. Como discutido acima, dados recebidos por um ou mais

componentes do dispensador de combustível 26, em resposta à operação do dispensador de combustível 26 por um cliente, podem ser armazenados no meio legível por computador 38 e/ou podem ser transferidos ao computador hospedeiro 12 pela rede 24 para armazenamento no banco de dados 16, e a execução das instruções armazenadas no meio legível por computador 14 pelo computador hospedeiro 12 pode ser dependente pelo menos parcialmente dos dados recebidos.

Durante a discussão operacional seguinte do sistema 10, é assumido que o sistema de POS 20 funciona como um cliente grosso. Porém, em várias concretizações exemplares, o sistema de POS 20 pode ao invés funcionar como um cliente fino durante a operação do sistema 10, e portanto as funções e/ou usos do processador 36 e/ou do meio legível por computador 38 podem ao invés ser funções e/ou usos do computador hospedeiro 12 e/ou do meio legível por computador 14, respectivamente. Além disso, em várias concretizações exemplares, o sistema de POS 20 pode funcionar como ambos um cliente fino e um cliente grosso, com o grau ao qual o sistema de POS 20 funciona como um cliente fino e/ou um cliente grosso sendo dependente de uma variedade de fatores incluindo, mas não limitado, às instruções armazenadas no meio legível por computador 38 para execução pelo processador 36.

Se referindo à Figura 3, durante a operação do sistema 10, o computador hospedeiro 12 e/ou o processador 36 implementa um método 50 premiando, comunicando uma ou mais mensagens de comercialização e/ou solicitando dados de um cliente do dispensador de combustível 26. Na etapa 52, pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível 26 é identificada. Em uma concretização exemplar, a característica pode ser o tipo de pagamento usado pelo cliente tal como, por exemplo, um pagamento de cartão de crédito de proprietário tal como um pagamento de cartão de crédito Shell™, um pagamento de cartão de crédito de

marca tal como um pagamento de cartão de crédito Shell™ Mastercard™, um pagamento de cartão de crédito de terceiros, um pagamento de cartão de débito, um pagamento em dinheiro ou um pagamento de cupom. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento pode ser identificado em resposta ao cliente envolvendo um dos cartões de pagamento acima mencionados com o leitor de cartão de dispensador 42.

Em várias concretizações exemplares, a característica identificadora específica ao cliente do dispensador de combustível 26 pode ser a área geográfica na qual o dispensador de combustível 26, e assim o cliente, estão localizados, o tipo de produto desejado pelo cliente tal como, por exemplo, o grau particular de gasolina desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente ou dados específicos ao cliente tais como, por exemplo, o endereço de residência do cliente, compras passadas do cliente, informação demográfica de estilo de vida baseada em perfil, padrões e/ou tendências de compra passada do cliente, e/ou preferências do cliente, que podem ser identificadas, por exemplo, pelo uso de dados publicados. Em várias concretizações exemplares, a característica identificada na etapa 52 pode ser identificada em resposta à identificação de uma ou mais outras características do cliente. Por exemplo, os dados específicos ao cliente podem ser identificados, por exemplo, determinando uma ou mais características identificadoras do cliente e a informação de cliente associada com o tipo de pagamento usado pelo cliente tal como, por exemplo, um cartão de crédito de proprietário tal como, por exemplo, cartão de crédito Shell™. Em uma concretização exemplar, os dados específicos ao cliente, incluindo a uma ou mais características identificadoras do cliente e a informação de cliente, podem ser armazenados no banco de dados 16.

Em outra concretização exemplar, o cliente pode ser incitado pelo monitor 46 a entrar com dados pela unidade de interface de dados 44, em qual caso os dados serviriam como a característica identificadora. Exemplos

de dados que podem ser entrados pela unidade de interface de dados 44 incluem, mas não estão limitados, a um número de telefone, um código postal, os últimos quatro dígitos do número de previdência social do cliente, e/ou informação pessoal específica ao cliente tal como, por exemplo, o nome do cliente, endereço postal, número de carteira do motorista e/ou endereço de correio eletrônico. Em outra concretização exemplar, os dados específicos ao cliente podem ser dados biométricos tais como, por exemplo, dados de impressão digital e/ou dados de varredura de retina. Exemplos de identificadores de fidelidade usados pelo cliente podem incluir, mas não estão limitados, a dados recebidos pela leitura de um cartão de fidelidade pelo leitor de cartão de dispensador 42, um cupom de fidelidade lido pelo leitor de cartão de dispensador 42 e/ou um código de fidelidade entrado pelo cliente pela unidade de interface de dados 44. Em uma concretização exemplar, o identificador de fidelidade pode incluir dados recebidos pela leitura de um cartão de fidelidade pelo leitor de cartão de dispensador 42 em resposta a, por exemplo, o cliente passar o cartão de fidelidade pelo leitor de cartão de dispensador 42 antes ou depois de passar um cartão de pagamento pelo leitor de cartão de dispensador 42, ou em vez de passar um cartão de pagamento pelo leitor de cartão de dispensador 42, resultando tanto em uma configuração de passada dual ou uma configuração de passada única, respectivamente. Em outra concretização exemplar, o identificador de fidelidade pode incluir um código de fidelidade entrado pelo cliente pela unidade de interface de dados 44, com o código de fidelidade sendo determinado pelo cliente, por exemplo, navegando um site da web. Em uma concretização exemplar, a característica identificadora pode ser transmitida ao meio legível por computador 38, ao meio legível por computador 14, ao banco de dados 16, à tabela de promoção de fidelidade 18 e/ou qualquer combinação disso, para armazenamento no mesmo.

Depois da etapa 52, uma rotina de comercialização de pré-

abastecimento é executada na etapa 54, depois da qual o cliente é permitido dispensar combustível do equipamento de dispensação 48 na etapa 56. Em uma concretização exemplar, a rotina de comercialização de pré-abastecimento executada na etapa 54 pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52. Em uma concretização exemplar, a etapa 56 pode incluir autorizar o uso de um dos cartões de pagamento acima mencionados pelo cliente, e pode ademais incluir instruir o cliente para começar a abastecer exibindo uma mensagem de "Comece Abastecimento", ou uma mensagem equivalente, no monitor 46. Em uma concretização exemplar, a execução da etapa 56 pode ser dependente do cliente levantar uma alça do equipamento de dispensação 48, empurrar um botão de partida acoplado ao dispensador de combustível 26, selecionar um grau de gasolina e/ou iniciar abastecimento de uma ou mais outras maneiras.

Durante a dispensação de combustível pelo cliente, e/ou durante o período de tempo no qual o cliente é permitido dispensar combustível, uma rotina de comercialização de abastecimento é executada na etapa 58. Em uma concretização exemplar, a rotina de comercialização de abastecimento executada na etapa 58 pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52. Depois da etapa 58, uma rotina de comercialização de pós-abastecimento é executada na etapa 60. Em uma concretização exemplar, a rotina de comercialização de pós-abastecimento executada na etapa 60 pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52.

Em várias concretizações exemplares, uma ou mais outras etapas podem ser executadas antes, durante e/ou depois de cada uma das etapas 52, 54, 56, 58 e 60 tal como, por exemplo, executando uma rotina de lavagem de carro na qual, por exemplo, o cliente é perguntado se ele deseja uma lavagem de carro e um custo apropriado é aplicado e um código de lavagem de carro é provido ao cliente. Ademais, em uma concretização

exemplar, a compra da lavagem de carro pelo cliente pode servir como um tipo de produto desejado pelo cliente, e portanto a característica específica ao uso do dispensador de combustível 26 pelo cliente, que é identificada na etapa 52. Outras etapas podem incluir executar rotinas de pagamento de compra e recibo nas quais, por exemplo, o custo total para o cliente é calculado e um recibo é impresso. Em várias concretizações exemplares, além de comprar uma lavagem de carro como descrito acima, etapas adicionais podem ser executadas antes, durante e/ou depois de cada uma das etapas 52, 54, 56, 58 e 60 tal como, por exemplo, executar rotinas de compra nas quais ao cliente é dada a oportunidade para comprar uma ampla variedade de serviços e/ou produtos tais como, por exemplo, óleo de motor, café e serviços de manutenção automotiva. Em várias concretizações exemplares, a compra do cliente de tais produtos e/ou serviços pode servir como o tipo de produto desejado pelo cliente, e portanto a característica específica ao cliente. Em várias concretizações exemplares, uma ou mais das etapas 52, 54, 56, 58 e 60 podem ser omitidas do método 50.

Para executar a rotina de comercialização de pré-abastecimento na etapa 54 do método 50, como ilustrado na Figura 4, uma regra de promoção é determinada na etapa 54a, depois da qual um prêmio de pré-abastecimento é determinado na etapa 54b. A determinação sobre se uma ou mais mensagens de comercialização são nomeadas é executada na etapa 54c e, se a uma ou mais mensagens de comercialização estiverem assim nomeadas, a uma ou mais mensagens de comercialização são exibidas pelo monitor 46 na etapa 54d. Em uma concretização exemplar, a determinação da regra de promoção na etapa 54a pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificadora identificada na etapa 52. Em uma concretização exemplar, a forma, ou conteúdo, da uma ou mais mensagens de comercialização exibidas na etapa 54d pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificadora identificada na etapa 52.

Para determinar a regra de promoção na etapa 54a, como ilustrado nas Figuras 5A-5C, é determinado se um código de promoção é provido em resposta à característica identificadora na etapa 54aa. Em uma concretização exemplar, a característica identificadora pode ser transmitida da unidade de POS 28 ao computador hospedeiro 12 pela rede 24 e, em resposta, um código de promoção armazenado no banco de dados 16 no meio legível por computador 14 pode ser identificado e transmitido ao processador 36.

Se um código de promoção realmente for identificado e transmitido, a presença do código de promoção na tabela de promoção de fidelidade 18 que está armazenada no meio legível por computador 38 é determinada na etapa 54ab e, se o código de promoção estiver presente, é determinado na etapa 54ac se a data e hora atuais de uso do dispensador de combustível 26 pelo cliente caem entre a data/hora de começo e a data/hora de fim associadas com o código de promoção. Se a data e hora atuais caírem entre as datas e horas de começo e fim, um desconto de grupo associado com o código de promoção é determinado na etapa 54ad, com o desconto de grupo sendo um desconto aplicável a um ou mais sistemas de POS, incluindo o sistema de POS 20. Em uma concretização exemplar, o desconto de grupo pode ser um desconto global aplicável a todos os sistemas de POS no sistema 10, ou o desconto de grupo pode ser um desconto regional aplicável a, por exemplo, um ou mais sistemas de POS em uma região geográfica. Para a etapa 54ac, em várias concretizações exemplares, a data/hora de começo e a data/hora de fim associadas com o código de promoção podem definir uma ampla variedade de configurações de gama de data/hora nas quais a data e hora atuais podem cair entre e estarem corretas, tal como, por exemplo, uma duração cronológica de tempo tal como uma semana ou três dias, uma data de re-ocorrência associada com um dia particular ou dias da semana tal como todo sábado e domingo, um período de tempo de re-ocorrência associado com todo dia da semana tal como 15:00 horas a 21:00 horas todo dia, um intervalo

de data e hora de re-ocorrência associada com um dia particular ou dias da semana tal como toda segunda-feira e terça-feira pela manhã das 4:00 horas a 12:00 horas, e/ou qualquer combinação disso.

Se um código de promoção não estiver identificado na etapa 54aa, um número do registro é iniciado e fixado a um na etapa 54ae e, na etapa 54af, é determinado se o número do registro é maior que o número máximo de registros na tabela de promoção de fidelidade 18, que inclui uma série de registros, com cada registro associado com um código de promoção diferente. Em uma concretização exemplar, a tabela de promoção de fidelidade 18 pode incluir um ou mais registros.

Se o número de registro não for maior que o número máximo de registros, como determinado na etapa 54af, é determinado se a data e hora atuais caem entre as datas e horas de começo e fim associadas com o código de promoção em número de registro um da tabela de promoção de fidelidade 18 na etapa 54ag, se o código de promoção em número de registro um da tabela de promoção de fidelidade 18 se aplicar a um local associado com o uso de dispensador de combustível 26 na etapa 54ah, e se o código de promoção em número de registro um da tabela de promoção de fidelidade 18 se aplicar ao tipo de pagamento usado pelo cliente do dispensador de combustível 26 na etapa 54ai. Em uma concretização exemplar, o local associado com o uso do dispensador de combustível 26 na etapa 54ah pode incluir o local onde o cliente está pagando pelo combustível e/ou outros produtos e/ou serviços, tanto interiormente em uma loja ou exteriormente no dispensador de combustível 26, e/ou pode incluir a área geográfica na qual o dispensador de combustível 26 está localizado.

Se a data e hora atuais caírem entre as datas e horas de começo e fim associadas com o código de promoção em número de registro um da tabela de promoção de fidelidade 18 na etapa 54ag, e o código de promoção em número de registro um se aplicar ao local associado com o uso do

dispensador de combustível 26 e o tipo de pagamento usado pelo cliente nas etapas 54ah e 54ai, respectivamente, então o código de promoção no número de registro um é determinado na etapa 54aj. Um desconto de grupo associado com o código de promoção é então determinado na etapa 54ad, com o
5 desconto de grupo sendo um desconto aplicável a um ou mais sistemas de POS, incluindo o sistema de POS 20. Em uma concretização exemplar, o desconto de grupo pode ser um desconto global aplicável a todos os sistemas de POS no sistema 10, ou o desconto de grupo pode ser um desconto regional aplicável a, por exemplo, um ou mais sistemas de POS em uma região
10 geográfica. Para a etapa 54ag, em várias concretizações exemplares, a data/hora de começo e a data/hora de fim associada com o código de promoção podem definir uma ampla variedade de configurações de gama de data/hora nas quais a data e hora atuais podem cair entre e estarem corretas tal como, por exemplo, uma duração cronológica de tempo tal como uma semana
15 ou três dias, uma data de re-ocorrência associada com um dia particular ou dias da semana tal como todo sábado e domingo, um período de tempo de re-ocorrência associado com todo dia da semana tal como 15:00 horas a 21:00 horas todo dia, um intervalo de data e hora de re-ocorrência associadas com um dia particular ou dias da semana tal como toda segunda-feira e terça-feira
20 pela manhã de 4:00 horas a 12:00 horas, e/ou qualquer combinação disso.

Se a data e hora atuais não caírem entre as datas e horas começo e fim associadas com o código de promoção em número do registro um da tabela de promoção de fidelidade 18 como determinado na etapa 54ag, ou o código de promoção em número do registro um não se aplicar ao local
25 associado com o uso do dispensador de combustível 26 como determinado na etapa 54ah, ou o código de promoção em número do registro um não se aplicar ao tipo de pagamento usado pelo cliente como determinado na etapa 54ai, então o número do registro é incrementado por um incremento tal como, por exemplo, um, na etapa 54ak. As etapas 54af, 54ag, 54ah, 54ai e 54ak

podem então ser repetidas como discutido acima, com o número do registro sendo igual a um mais o incremento. Por exemplo, se o incremento for um, então o número do registro seria igual a dois durante a execução das etapas 54af, 54ag, 54ah, 54ai e 54ak.

5 A malha criada pelas etapas 54af, 54ag, 54ah, 54ai e 54ak é repetida até que o número do registro atual seja maior que o número máximo de registros na tabela de promoção de fidelidade 18, como determinado na etapa 54af, ou até que a etapa 54aj seja executada sob as condições descritas acima.

10 Para determinar o prêmio de pré-abastecimento na etapa 54b, como ilustrado nas Figuras 6A-6B, é determinado se um desconto local está disponível na etapa 54ba, com o desconto local sendo um desconto aplicável especificamente ao sistema de POS 20.

15 Se um desconto local estiver disponível como determinado na etapa 54ba, é determinado na etapa 54bb se o desconto local está associado com um código de ponto de compra entrado por cliente e, nesse caso, o desconto local é aplicado como o prêmio de pré-abastecimento na etapa 54bc, e o prêmio de pré-abastecimento é provido ao cliente do dispensador de combustível 26. Se o desconto local não estiver associado com um código de
20 ponto de compra na etapa 54bb, é determinado na etapa 54bd se o desconto local está associado com um desconto de modo de sociedade e, nesse caso, o desconto local é aplicado como o prêmio de pré-abastecimento na etapa 54bc. Se o desconto local não estiver associado com um desconto de modo de sociedade na etapa 54bd, então o desconto de grupo determinado na etapa
25 54ad é comparado com o desconto local determinado estar disponível na etapa 54ba e é determinado, na etapa 54be, se o desconto local é um desconto imediato maior para o cliente do dispensador de combustível 26 que o desconto de grupo. Se o desconto local for um desconto imediato maior que o desconto de grupo, então o desconto local é aplicado como o prêmio de pré-

abastecimento na etapa 54bc, e o prêmio de pré-abastecimento é provido ao cliente do dispensador de combustível 26. Se o desconto local não for um desconto imediato maior que o desconto de grupo, então o desconto de grupo é aplicado como o prêmio de pré-abastecimento na etapa 54bf, e o prêmio de pré-abastecimento é provido ao cliente do dispensador de combustível 26.

Se um desconto local não estiver disponível como determinado na etapa 54ba, então o desconto de grupo é aplicado como o prêmio de pré-abastecimento na etapa 54bf, e o prêmio de pré-abastecimento é provido ao cliente do dispensador de combustível 26.

Em uma concretização exemplar, o prêmio de pré-abastecimento aplicado na etapa 54bf pode estar na forma de um cupom que pode estar na forma de, por exemplo, texto ou um código de barras escaneável impresso no recibo para pagamento pelo combustível dispensado do dispensador de combustível 26. Em outra concretização exemplar, o prêmio de pré-abastecimento aplicado na etapa 54bf pode estar na forma de um desconto de porcentagem fora do preço do combustível a ser comprado tal como, por exemplo, um desconto de 5% do preço anunciado por galão de combustível. Em outra concretização exemplar, o prêmio de pré-abastecimento aplicado na etapa 54bf pode estar na forma de um desconto de centavo por quantidade do preço do combustível a ser comprado tal como, por exemplo, um desconto de \$0,05 por galão de combustível comprado. Em outra concretização exemplar, o prêmio de pré-abastecimento aplicado na etapa 54bf pode estar na forma de um desconto de valor de dólar do preço do combustível a ser comprado tal como, por exemplo, \$2,00 fora do preço do combustível a ser comprado. Em outra concretização exemplar, o prêmio de pré-abastecimento aplicado na etapa 54bf pode estar na forma de um desconto que é limitado a um valor de dólar máximo, por exemplo, \$5,00.

Em várias concretizações exemplares, o desconto de grupo, o desconto local e/ou o prêmio de pré-abastecimento pode estar na forma de,

por exemplo, qualquer tipo de desconto do preço de qualquer tipo de serviço e/ou produto, um crédito a ser aplicado ao preço de qualquer tipo de serviço e/ou produto e/ou serviço grátis e/ou produto, incluindo, mas não limitado, a serviços e/ou produtos comprados no dispensador de combustível 26, por exemplo, pela unidade de interface de dados 44 e/ou pelo monitor 46, e/ou serviços e/ou produtos comprados em um local diferente de no dispensador de combustível 26. Ademais, em várias concretizações exemplares, o prêmio de pré-abastecimento provido ao cliente do dispensador de combustível 26, junto com a pelo menos uma característica identificada na etapa 52 pode ser capturado e armazenado no meio legível por computador 38, e/ou pode ser transmitido e capturado e armazenado no banco de dados 16 pela rede 24 e pelo computador hospedeiro 12.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 7, a uma ou mais mensagens de comercialização exibidas na etapa 54d da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54 podem ser em resposta ao tipo de pagamento usado pelo cliente do dispensador de combustível 26. Por exemplo, o tipo de pagamento pode estar na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário e pelo menos uma mensagem de comercialização pode estar na forma de uma mensagem de agradecimento para o cliente para usar o cartão de crédito de proprietário.

Em outra concretização exemplar, como ilustrado nas Figuras 8, a uma ou mais mensagens de comercialização exibidas na etapa 54d podem estar na forma de uma mensagem de comercialização encorajando o cliente para solicitar um cartão de crédito demarca, e informando o cliente de um prêmio de pré-abastecimento perdido tal como, por exemplo, um abatimento perdido a ser aplicado a uma compra de gasolina futura, porque o cliente não é presentemente um titular do cartão de crédito de marca.

Em outra concretização exemplar, a uma ou mais mensagens de comercialização exibidas na etapa 54d da rotina de comercialização de pré-

abastecimento 54 podem ser em resposta ao prêmio de pré-abastecimento provido ao cliente do dispensador de combustível 26, e podem estar na forma de uma mensagem congratulatória informando o cliente da provisão do prêmio de pré-abastecimento ao cliente. Se o prêmio de pré-abastecimento for dependente do tipo de pagamento ser um pagamento de cartão de crédito de marca, uma mensagem de comercialização poderia estar na forma de "Parabéns, você ganhou um desconto de 5% com seu Shell Mastercard hoje".

Em outra concretização exemplar, a uma ou mais mensagens de comercialização exibidas na etapa 54d da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54 pode estar na forma de uma mensagem de informação que informa o cliente do dispensador de combustível 26 de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível 26 tal como, por exemplo, informando o cliente de um desconto em uma xícara de café na loja na qual a unidade de POS 28 está alojada.

Em várias concretizações exemplares, uma ampla variedade de outras mensagens de comercialização pode ser exibida na etapa 54d, e pode ser dirigida para informar o cliente de qualquer prêmio de pré-abastecimento provido, qualquer prêmio de pré-abastecimento perdido, encorajando o cliente a comprar e/ou adquirir serviços ou produtos, e/ou solicitar dados do cliente. O conteúdo das mensagens de comercialização pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52.

Para executar a rotina de comercialização de abastecimento na etapa 58 do método 50, como ilustrado na Figura 9, é determinado se uma ou mais mensagens de comercialização estão nomeadas na etapa 58a. Os critérios para a determinação na etapa 58a podem ser a característica identificada na etapa 52, o código de promoção determinado na etapa 54aj e/ou o prêmio de pré-abastecimento provido ao cliente na etapa 54bc ou 54bf.

Se for determinado que uma ou mais mensagens de

comercialização estão nomeadas na etapa 58a, a uma ou mais mensagens de comercialização são comunicadas ao cliente exibindo a uma ou mais mensagens de comercialização no monitor 46 na etapa 58b. Em uma concretização exemplar, a forma, ou conteúdo, da uma ou mais mensagens de comercialização comunicadas na etapa 58b pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52.

Em várias concretizações exemplares, em vez de, ou além de exibir a uma ou mais mensagens de comercialização no monitor 46, a uma ou mais mensagens de comercialização podem ser comunicadas ao cliente por uma ampla variedade de multimídia e/ou técnicas de multimídia tal como, por exemplo, pela impressão da uma ou mais mensagens de comercialização em um cupom e/ou outro tipo de papel, pela reprodução de gravações de áudio da uma ou mais mensagens de comercialização através de um alto-falante de áudio acoplado ao dispensador de combustível 26, e/ou por qualquer outro tipo de multimídia e/ou meio tangível incluindo, mas não limitado, a qualquer tipo de mídia de áudio, qualquer tipo de mídia de impressão, qualquer tipo de mídia de vídeo ou visual incluindo, mas não limitada, a animação, uma ou mais imagens paradas e/ou vídeo de ação ao vivo, e/ou qualquer combinação disso. A etapa 58a é repetida novamente e, se for determinado na etapa 58a que a adicional ou mais mensagens de comercialização estão nomeadas, a adicional ou mais mensagens de comercialização são exibidas no monitor 46. As etapas 58a e 58b são repetidas até que seja determinado na etapa 58a que não mais mensagens de comercialização são nomeadas, a qual momento uma ou mais mensagens de abastecimento prefixadas são exibidas no monitor 46 na etapa 58c. Em uma concretização exemplar, a mensagem de abastecimento prefixada pode estar na forma de "Obrigado por escolher Shell". Em uma concretização exemplar, a execução das etapas 58a e 58b pode ser interrompida e parada se a dispensação do combustível pelo cliente for parada ou completada. É determinado na etapa 58d se abastecimento está completado

e, se não, a etapa 58a é repetida, seguida pelas etapas 58b e/ou 58c.

Em uma concretização exemplar, a mensagem de comercialização pode ser nomeada na etapa 58a, e pode ser exibida na etapa 58b, em resposta ao tipo de pagamento usado pelo cliente. Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 10, se o tipo de pagamento não estiver na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário, a mensagem de comercialização exibida na etapa 58b pode ser na forma de uma mensagem de comercialização de informação encorajando o cliente a solicitar o cartão de crédito de proprietário.

Em outra concretização exemplar, como ilustrada na Figura 11, se o tipo de pagamento não estiver na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário, a mensagem de comercialização exibida na etapa 58b pode ser na forma de uma mensagem de comercialização de informação informando o cliente de pelo menos um incentivo com relação a solicitar o cartão de crédito predeterminado.

Em outra concretização exemplar, como ilustrada na Figura 12, se o tipo de pagamento não estiver na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário, o método 50 pode incluir aprovar o cliente para o cartão de crédito de proprietário, e a mensagem de comercialização exibida na etapa 58b pode ser na forma de uma mensagem de comercialização de informação informando o cliente que o cliente foi aprovado automaticamente para o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, em vez de um cartão de proprietário, o cliente poderia ser aprovado para um cartão de crédito de marca ou um cartão de crédito de terceiros ou outro tipo de cartão de pagamento. Ademais, em uma concretização exemplar, a mensagem de comercialização exibida na etapa 58b pode estar na forma de uma pergunta, perguntando se o cliente gostaria de solicitar um cartão de crédito predeterminado.

Em outra concretização exemplar, como ilustrada na Figura

13, a mensagem de comercialização exibida na etapa 58b pode estar na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível 26 tal como, por exemplo, do preço de bebidas de fonte na loja na qual a unidade de POS 28 está alojada.

Em uma concretização exemplar, a mensagem de comercialização pode ser nomeada na etapa 58a, e pode ser exibida na etapa 58b, em resposta ao tipo de pagamento usado pelo cliente. Em uma concretização exemplar, se o tipo de pagamento estiver na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário, a mensagem de comercialização exibida na etapa 58b pode estar na forma de uma mensagem de agradecimento ao cliente para usar o cartão de crédito de proprietário, semelhante àquela descrita na Figura 7.

Em uma concretização exemplar, a mensagem de comercialização pode ser nomeada na etapa 58a, e pode ser exibida na etapa 58b, em resposta ao tipo de pagamento usado pelo cliente. Em uma concretização exemplar, se o tipo de pagamento não estiver na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário ou um pagamento de cartão de crédito de marca, a mensagem de comercialização exibida na etapa 58b pode estar na forma de uma mensagem de comercialização de informação informando o cliente do desconto que teria sido disponível ao cliente e se o tipo de pagamento fosse na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário ou um pagamento de cartão de crédito de marca. Por exemplo, se o tipo de pagamento não estiver na forma de um pagamento de cartão de crédito de marca, a mensagem de comercialização exibida na etapa 58b pode estar na forma de uma mensagem semelhante àquela descrita na Figura 8.

Para executar a rotina de comercialização de pós-abastecimento na etapa 60 do método 50, como ilustrado nas Figuras 14A por 14B, é determinado na etapa 60a se um prêmio de pré-abastecimento foi

aplicado e provido ao cliente na rotina de comercialização de pré-abastecimento na etapa 54 e, nesse caso, é determinado na etapa 60b se uma ou mais mensagens de comercialização estão nomeadas para o prêmio de pré-abastecimento. Se uma ou mais mensagens de comercialização estiverem nomeadas na etapa 60b, a uma ou mais mensagens de comercialização para o prêmio pré-abastecimento são exibidas no monitor 46.

Se for determinado na etapa 60a que um prêmio de pré-abastecimento não foi aplicado e provido para o cliente na rotina de comercialização de pré-abastecimento na etapa 54, então um prêmio de pós-abastecimento é determinado na etapa 60d. É a seguir determinado na etapa 60e se uma ou mais mensagens de comercialização são nomeadas para o prêmio pós-abastecimento e, nesse caso, uma ou mensagens de comercialização mais são exibidas no monitor 46 na etapa 60f. Em uma concretização exemplar, a determinação de um prêmio de pós-abastecimento na etapa 60d não tem que ser dependente de se um prêmio de pré-abastecimento foi aplicado como determinado na etapa 60a. Quer dizer, em várias concretizações exemplares, em vez de um prêmio de pré-abastecimento ou um prêmio de pós-abastecimento ser aplicado, ambos um prêmio de pré-abastecimento e um prêmio de pós-abastecimento podem ser aplicados ao cliente do dispensador de combustível 26.

Depois das etapas 60b e/ou 60c, ou da etapa 60e, é determinado na etapa 60g se dados são para serem solicitados do cliente e, nesse caso, dados são solicitados do cliente na etapa 60h e os dados, se providos pelo cliente, são capturados na etapa 60i. A etapa 60g é repetida novamente e, se for determinado na etapa 60g que dados adicionais são para serem solicitados do cliente, dados adicionais são solicitados na etapa 60h e os dados adicionais, se providos pelo cliente, são capturados na etapa 60i. As etapas 60g, 60h e 60i são repetidas até que seja determinado que não mais dados são para serem solicitados do cliente. Em uma concretização exemplar,

o tipo dos dados solicitados na etapa 60h pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 15, a mensagem de comercialização para o prêmio de pré-abastecimento exibido na etapa 60c pode estar na forma de uma mensagem congratulatória que indica que o prêmio de pré-abastecimento foi provido e que informa o cliente do desconto total recebido, com o desconto sendo na forma de um desconto de centavo por quantidade do preço de cada galão de combustível comprado e o desconto total sendo exibido no monitor 46 igualando o desconto de centavo por quantidade multiplicado pelo número de galões de combustível comprado pelo cliente.

Em uma concretização exemplar, a mensagem de comercialização para o prêmio de pré-abastecimento exibido na etapa 60c pode estar na forma de uma mensagem congratulatória que indica que o prêmio de pré-abastecimento foi provido e que informa o cliente do desconto total recebido, com o desconto sendo na forma de um cupom para um produto grátis, e o produto grátis sendo dependente de uma quantidade mínima de combustível comprada pelo cliente. Por exemplo, como ilustrado nas Figuras 16, o desconto pode estar na forma de um cupom para uma xícara grátis de café em resposta à compra de valor de \$30,00 de combustível pelo cliente.

Para determinar o prêmio de pós-abastecimento na etapa 60d da rotina de comercialização de pós-abastecimento 60, como ilustrado nas Figuras 17A e 17B, é determinado na etapa 60da se o prêmio de pós-abastecimento é dependente de uma quantidade mínima de combustível comprada pelo cliente no dispensador de combustível 26 e, nesse caso, é determinado na etapa 60db se o cliente comprou a quantidade mínima de combustível. Se for determinado na etapa 60da que o prêmio de pós-abastecimento é dependente de uma quantidade mínima de combustível comprada pelo cliente e for determinado na etapa 60db que o cliente comprou

a quantidade mínima de combustível, então o prêmio de pós-abastecimento é aplicado e provido ao cliente na etapa 60dc.

Se for determinado na etapa 60da que o prêmio de pós-abastecimento não é dependente de um mínimo de combustível comprado, então é determinado na etapa 60dd se o prêmio de pós-abastecimento é dependente de uma compra feita pelo cliente e, nesse caso, é determinado na etapa 60de se o cliente fez a compra. Se for determinado na etapa 60dd que o prêmio de pós-abastecimento é dependente de uma compra feita pelo cliente e for determinado na etapa 60de que o cliente fez a compra, então o prêmio de pós-abastecimento é aplicado e provido ao cliente na etapa 60dc.

Em várias concretizações exemplares, além de ou em vez de execução das etapas 60da e 60db, e/ou das etapas 60dd e/ou 60de, uma ou mais outras etapas de decisão podem ser executadas, nas quais outras formas de critérios mínimos são usadas para determinar se um prêmio de pós-abastecimento é para ser provido ao cliente. Por exemplo, em concretizações exemplares onde ambos um prêmio de pré-abastecimento e um prêmio de pós-abastecimento podem ser aplicados, os critérios mínimos usados para determinar se um prêmio de pós-abastecimento é para ser provido ao cliente pode ser dependente do tipo de prêmio de pré-abastecimento aplicado. Outros exemplos de critérios mínimos incluem, por exemplo, o grau particular de gasolina comprado pelo cliente tal como, por exemplo, gasolina sem chumbo, gasolina sem chumbo super, gasolina de diesel ou outro tipo de combustível de grau premium.

Em uma concretização exemplar, o prêmio de pós-abastecimento aplicado na etapa 60dc pode estar na forma de um cupom que pode ser na forma de, por exemplo, um código de barras escaneável, ou texto, impresso no recibo para pagamento pelo combustível dispensado do dispensador de combustível 26. Em outra concretização exemplar, o prêmio de pós-abastecimento aplicado na etapa 60dc pode estar na forma de um

desconto de porcentagem do preço total do combustível que foi dispensado do dispensador de combustível 26. Em outra concretização exemplar, o prêmio de pós-abastecimento aplicado na etapa 54bf pode estar na forma de um desconto de centavo por quantidade do preço da quantidade total de combustível dispensado do dispensador de combustível 26. Em outra concretização exemplar, o prêmio de pós-abastecimento aplicado na etapa 60dc pode estar na forma de um desconto de valor de dólar do preço do combustível dispensado do dispensador de combustível 26. Em outra concretização exemplar, o prêmio de pós-abastecimento aplicado na etapa 60dc pode estar na forma de um desconto que é limitado a um valor de dólar máximo, tal como, por exemplo, \$5,00.

Em várias concretizações exemplares, o prêmio de pós-abastecimento pode estar na forma de, por exemplo, qualquer tipo de desconto do preço de qualquer tipo de serviço e/ou produto, um crédito a ser aplicado ao preço de qualquer tipo de serviço e/ou produto, e/ou um serviço grátis e/ou produto. Ademais, em uma concretização exemplar, o prêmio de pós-abastecimento provido ao cliente do dispensador de combustível 26, junto com a pelo menos uma característica identificada na etapa 52, pode ser capturado e armazenado no meio legível por computador 38, e/ou pode ser transmitido e capturado e armazenado no banco de dados 16 pela rede 24 e pelo computador hospedeiro 12.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 18, se o prêmio de pós-abastecimento for dependente de uma quantidade mínima de combustível comprada como determinado na etapa 60da e a quantidade mínima de combustível realmente for comprada pelo cliente como determinado na etapa 60db, então a mensagem de comercialização exibida no monitor 46 na etapa 60f pode estar na forma de uma mensagem congratulatória informando o cliente da provisão do prêmio de pós-abastecimento e a quantidade total do desconto recebido.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 19, se o prêmio de pós-abastecimento for dependente de uma compra feita pelo cliente como determinado na etapa 60dd e a compra realmente for feita pelo cliente como determinado na etapa 60de, então a mensagem de comercialização exibida no monitor 46 na etapa 60f pode estar na forma de uma mensagem congratulatória informando o cliente da provisão do prêmio de pós-abastecimento e o desconto recebido.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada nas Figuras 20 por 21, a unidade de interface de dados 44 pode incluir um teclado 44a tendo uma tecla de SIM 44aa, uma tecla de NÃO 44ab e uma pluralidade de teclas numéricas 44ac, e a solicitação de dados do cliente na etapa 60h podem ser na forma de exibir uma mensagem no monitor 46, que pergunta se o cliente gostaria de solicitar um cartão de crédito de marca, e incita o cliente a apertar a tecla de SIM 44aa ou a tecla de NÃO 44ab. Se o cliente apertar a tecla de SIM 44aa, a solicitação de dados do cliente na etapa 60h pode ademais incluir pedir ao cliente para entrar com seu número de telefone usando a pluralidade de teclas numéricas 44ac, e informando o cliente que ele será contatado brevemente sobre o cartão de crédito de marca. A captura dos dados do cliente na etapa 60i, com os dados na forma do número de telefone do cliente, pode então ser efetuada pelo processador 36 recebendo o número de telefone pelas teclas 44ac e pelo controlador 40, e transmitindo o número de telefone para armazenamento no banco de dados 16 pela rede 24 e pelo computador hospedeiro 12. Em uma concretização exemplar, o número de telefone também pode ser armazenado no meio legível por computador 38 da unidade de POS 28. Depois da captura dos dados na etapa 60i, e em uma concretização exemplar, o cliente pode ser chamado mais tarde a respeito do cartão de crédito de marca pelo número de telefone provido.

Em várias concretizações exemplares, além de ou em vez de um número de telefone, os dados solicitados na etapa 60h podem estar na

forma de um código postal, os últimos quatro dígitos do número de previdência social do cliente, informação pessoal específica ao cliente tal como, por exemplo, o nome do cliente, endereço postal, número de carteira de motorista e/ou endereço de correio eletrônico, e/ou outras formas. Ademais, em várias concretizações exemplares, além de ou em vez de perguntar ao cliente se ele gostaria de solicitar um cartão de crédito de marca, o cliente pode ser oferecido com qualquer outro tipo de produto ou serviço e/ou pode ser pedido para prover qualquer outro tipo de dados e/ou opinião. Além disso, em várias concretizações exemplares, se o número de telefone do cliente for capturado na etapa 60i, o cliente pode ser chamado e oferecido com qualquer tipo de produto e/ou serviço, com o produto e/ou serviço relacionado e/ou não relacionado às perguntas perguntadas e/ou os dados solicitados na etapa 60h.

Em várias concretizações exemplares, antes, durante e/ou depois da execução de um ou mais da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54, da rotina de comercialização de abastecimento 58 e/ou da rotina de comercialização de pós-abastecimento 60, a atenção do cliente do dispensador de combustível 26 pode ser chamada ao dispensador de combustível 26, e qualquer componente disso tal como o monitor 46, a fim de que o cliente esteja ciente da execução de uma ou mais das rotinas de comercialização 54, 58 e 60. A atenção do cliente pode ser chamada, por exemplo, gerando pelo menos um alerta de áudio e/ou gerando e exibindo um gráfico animado no monitor 46.

Como discutido acima, o computador hospedeiro 12 descarrega a tabela de promoção de fidelidade 18 à unidade de POS 28 pela rede 24, de forma que a tabela de promoção de fidelidade 18 seja armazenada no meio legível por computador 38 e pelo menos uma porção da operação do dispensador de combustível 26 seja controlada pelo menos parcialmente e dependente da tabela de promoção de fidelidade 18. Para descarregar a tabela de promoção de fidelidade 18, como ilustrado nas Figuras 22A por 22C, o

processador 36 executa uma rotina de descarregamento 64 executando instruções armazenadas no meio legível por computador 38 da unidade de POS 28.

Um contador é iniciado a um e a regra de promoção é iniciada a "00" na etapa 64a. É então determinado na etapa 64b se o contador é maior que o número máximo de registros que a tabela de promoção de fidelidade 18 é suposta conter quando armazenada no meio legível por computador 38. Se o contador for determinado na etapa 64b não ser maior que o número máximo de registros que a tabela de promoção de fidelidade 18 é suposta conter quando armazenada no meio legível por computador 38, um pedido de regra de promoção de fidelidade é gerado pelo processador 36 e transmitido ao computador hospedeiro 12 pela rede 24 na etapa 64c.

É então determinado na etapa 64d se um intervalo ocorre e, se nenhum intervalo ocorrer, o processador 36 recebe uma resposta de volta do computador hospedeiro 12 na etapa 64e. O processador 36 então escreve dados ao meio legível por computador 38 na etapa 64f, com os dados correspondendo à regra de promoção provida pelo computador hospedeiro 12 em sua resposta, por esse meio formando um registro único na tabela de promoção de fidelidade 18 como armazenada no meio legível por computador 38. Assim, a regra de promoção está na forma de dados que, por sua vez, formam um registro na tabela de promoção de fidelidade 18, como armazenada no meio legível por computador 38. Um número do registro é definido para o registro e corresponde à colocação de contador atual. Por exemplo, o número de registro nº 1 da tabela de promoção de fidelidade 18 corresponde à colocação de contador um, como iniciado na etapa 64a, e o conteúdo de registro nº 1, como armazenado no meio legível por computador 38, corresponde à resposta recebida na etapa 64e em resposta à primeira execução da etapa 64c.

Na etapa 64g, o código de promoção para o registro é fixado

como o número de código recebido na resposta na etapa 64e. Em uma concretização exemplar, o código pode estar em uma forma diferente de uma forma numérica tal como, por exemplo, em uma forma alfanumérica.

5 É a seguir determinado na etapa 64h se continuar com o descarregamento da tabela de promoção de fidelidade 18 usando lógica de indicador de continuação e determinando se o indicador de continuação no cabeçalho de mensagem transmitida pelo computador hospedeiro 12 em sua resposta na etapa 64e é igual a zero. Se o indicador de continuação não for igual a zero, o contador é incrementado por um na etapa 64i e a etapa 64b é repetida para determinar se o contador é maior que o número máximo de registros, como discutido acima. As etapas 64b, 64c, 64d, 64e, 64f, 64g, 64h e 10 64i podem então ser repetidas como discutido acima com o contador incrementado.

A malha criada pelas etapas 64b, 64c, 64d, 64e, 64f, 64g, 64h e 64i é repetida até que o contador atual seja maior que o número máximo de registros que a tabela de promoção de fidelidade 18 é suposta conter quando armazenada no meio legível por computador 38, como determinado na etapa 64b, ou quando um intervalo ocorre na etapa 64d, ou quando o indicador de continuação iguala zero, como determinado na etapa 64h.

20 Se o contador atual for maior que o número máximo de registros que a tabela de promoção de fidelidade 18 é suposta conter quando armazenada no meio legível por computador 38, como determinado na etapa 64b, ou se um intervalo ocorrer como determinado na etapa 64d, então um pedido com um indicador de erro apropriado é gerado na etapa 64j e uma resposta ao pedido é recebida do computador hospedeiro 12 na etapa 64k.

25 Depois que a resposta é recebida do computador hospedeiro 12 na etapa 64k, ou quando é determinado na etapa 64h que o indicador de continuação no cabeçalho de mensagem transmitida pelo computador hospedeiro 12 é igual a zero, o sucesso ou falha do descarregamento da tabela

de promoção de fidelidade 18 ao meio legível por computador 38 é registrado na etapa 64l e um pedido de iniciação é gerado na etapa 64m. A resposta ao pedido de iniciação é recebida do computador hospedeiro 12 na etapa 64n e é determinado se a iniciação da tabela de promoção de fidelidade 18 foi aprovada na etapa 64o. Se a iniciação for aprovada na etapa 64o, então a tabela de promoção de fidelidade 18 armazenada no meio legível por computador 38 é ativada na etapa 64p.

Em uma concretização exemplar, a ativação da tabela de promoção de fidelidade 18 na etapa 64p substitui qualquer tabela de promoção de fidelidade existente armazenada atualmente no meio legível por computador 38 da unidade de POS 28.

Em várias concretizações exemplares, a rotina de descarregamento 64 pode ser executada a um ou mais vezes predeterminadas. Por exemplo, a rotina de descarregamento 64 pode ser executada a incrementos em tempo tal como, por exemplo, uma vez por semana. Em uma concretização exemplar, além de ou em vez do meio legível por computador 14, todo ou porções do banco de dados 16, incluindo a tabela de promoção de fidelidade 18, podem ser descarregadas de qualquer meio legível por computador ou memória que seja acessível ao computador hospedeiro 12 e/ou a qualquer outro dispositivo em comunicação com a unidade de POS 28. Ademais, em uma concretização exemplar, além de ou em vez do meio legível por computador 38, todo ou porções do banco de dados 16j, incluindo a tabela de promoção de fidelidade 18, podem ser descarregadas a qualquer meio legível por computador ou memória que seja acessível ao processador 36 e/ou a qualquer outro dispositivo em comunicação com o dispensador de combustível 26.

Em várias concretizações exemplares, versões diferentes da tabela de promoção de fidelidade 18 podem ser descarregadas a uma ou mais unidades de POS no sistema 10 de forma que a versão da tabela de promoção

de fidelidade 18 descarregada à unidade de POS 28 pode diferir, ou ser idêntica às versões da tabela de promoção de fidelidade 18 descarregada a uma ou mais das outras unidades de POS no sistema 10 tal como, por exemplo, a unidade de POS 34. Em uma concretização exemplar, os critérios para o unidade de POS 28 recebendo uma versão predeterminada da tabela de promoção de fidelidade 18 pode incluir, por exemplo, o local da unidade de POS 28, o tipo de plataforma do unidade de POS 28, o tipo de dispensador de combustível 26 incluindo, mas não limitado, ao tipo de equipamento de dispensação 48, as capacidades e/ou equipamento de sistema do sistema de POS 20, o mercado no qual o sistema de POS 20 está localizado, o país, estado, cidade ou outro tipo de jurisdição na qual o sistema de POS 20 está localizado, a área de compra associada com o sistema de POS 20, a demografia da área geográfica na qual o sistema de POS 20 está localizado, e/ou o idioma ou idiomas falados na área geográfica na qual o sistema de POS 20 está localizado. Em várias concretizações exemplares, outras tabelas, bancos de dados e/ou instruções podem ser descarregadas à unidade de POS 28 do computador hospedeiro 12 pela rede. Exemplos de outras tabelas incluem, mas não estão limitados, a uma tabela de emissor para identificar tipos de pagamento tal como, por exemplo, identificando tipos de cartão de crédito que podem ser aceitos como tipos de pagamento válidos ou não aceitos como tipos de pagamento válidos, uma tabela de gama para identificar seqüências de subconjuntos dos tipos de pagamento identificados na tabela de emissor tais como, por exemplo, seqüências de números de cartão de crédito que podem ser incluídas como tipos de pagamento válidos ou que pode ser excluídos como tipos de pagamento inválidos, e/ou outros tipos de tabelas que controlam outras características e/ou etapas do sistema 10 e/ou do método 50.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 23, a tabela de promoção de fidelidade 18, como armazenada no meio legível por computador 38 da unidade de POS 28, inclui uma pluralidade de registros,

com cada registro sendo equivalente a uma única regra de promoção de fidelidade. Quer dizer, determinar a regra de promoção na etapa 54a da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54 corresponde a identificar um registro particular da tabela de promoção de fidelidade 18 e determinar os conteúdos nela.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada nas Figura 24, cada registro tal como, por exemplo, registro nº 1, inclui uma pluralidade de campos de dados incluindo um campo de código de promoção para identificar o grupo e/ou desconto local, e que corresponde ao código de promoção determinado na etapa 54aj da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54. Campos de data/hora de começo e data/hora de fim são usados para definir o período de tempo ativo que o grupo e/ou desconto local é válido, e é usado para determinar se a data e hora atuais correspondendo ao uso do dispensador de combustível 26 pelo cliente estão corretas na etapa 54ag da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54. Um campo de onde se aplica é usado para especificar o local ao qual o grupo e/ou desconto local se aplica, e é usado para determinar se o local associado com o uso do dispensador de combustível 26 pelo cliente está correto na etapa 54ah da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54.

Campos de tipo de pagamento 1 por n, com n sendo o número máximo de tipos de pagamento acomodados, são usados para restringir o grupo e/ou desconto local para um tipo ou tipos de pagamento particulares, e são usados para determinar se o tipo de pagamento usado pelo cliente do dispensador de combustível 26 está correto na etapa 54ai da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54. Campos de código de departamento de compra requerido 1 por n, com n sendo o número máximo de códigos de compra acomodados, são usados para indicar que um tipo particular de produto e/ou departamento de produtos deve ser comprado na transação antes que um prêmio de pós-abastecimento se aplique, e são usados para determinar

se o prêmio de pós-abastecimento é dependente de uma compra na etapa 60dd.

Um campo de tipo de compra mínima requerido é usado para especificar se uma quantidade mínima de um produto deve ser comprada pelo cliente do dispensador de combustível 26 ou se a compra deve ter um valor de dólar mínimo para ativar um prêmio de pós-abastecimento, e é usado para determinar se o prêmio de pós-abastecimento é dependente de uma quantidade mínima de combustível comprada na etapa 60da. Um campo de tipo de quantidade de compra mínima requerido é usado para determinar se a compra mínima foi feita para ativar o prêmio de pós-abastecimento, e é usado para determinar se a quantidade mínima de combustível foi comprada na etapa 60db.

Campos de 1ª Mensagem de intervalo 1 por 1ª Mensagem de intervalo n são usados para indicar quais intervalos predefinidos à 1ª mensagem de comercialização são nomeados para ser exibidos, com os intervalos correspondendo a possíveis nomeações na etapa 54c da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54, na etapa 58a da rotina de comercialização de abastecimento 58 e/ou nas etapas 60b e/ou 60e da rotina de comercialização de pós-abastecimento 60. Em várias concretizações exemplares, intervalos adicionais podem ser implementados tais como, por exemplo, intervalos para determinar se mensagens de comercialização estão nomeadas para serem impressas em um recibo. O termo n no campo de 1ª Mensagem de intervalo n corresponde ao número máximo de intervalos aos quais a 1ª Mensagem é nomeada. Um 1º campo de texto de 1ª Mensagem contém a mensagem de comercialização a ser exibida nos intervalos especificados nos campos de 1ª Mensagem de intervalo 1 por 1ª Mensagem de intervalo n .

Campos de n -ésima Mensagem de intervalo 1 por n -ésima Mensagem de intervalo n são usados para indicar qual intervalo predefinido à

n-ésima mensagem de comercialização é nomeado para ser exibida, com os intervalos correspondendo a possíveis nomeações na etapa 54c da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54, na etapa 58a da rotina de comercialização de abastecimento 58 e/ou nas etapas 60b e/ou 60e da rotina de comercialização de pós-abastecimento 60. Em várias concretizações exemplares, intervalos adicionais podem ser implementados tais como, por exemplo, intervalos para determinar se mensagens de comercialização são nomeadas para ser impressas em um recibo. O termo n-ésima nos campos de n-ésima Mensagem de intervalo 1 pela n-ésima Mensagem de intervalo n corresponde à n-ésima mensagem de comercialização a ser exibida tal como, por exemplo, a 6ª mensagem de comercialização a ser exibida em um ou mais intervalos, quer dizer, a 6ª mensagem de comercialização que é nomeada em uma ou mais das etapas 54c, 58a, 60b e/ou 60e.

Um campo de texto de 1ª Mensagem contém a mensagem de comercialização a ser exibida nos intervalos especificados nos campos de 1ª Mensagem de intervalo 1 por 1ª Mensagem de intervalo n. Um campo de texto de n-ésima Mensagem contém a mensagem de comercialização a ser exibida nos intervalos especificados nos campos de n-ésima Mensagem de intervalo 1 por n-ésima Mensagem de intervalo n. A 1ª por n-ésima Mensagens são então exibidas durante a execução de uma ou mais das etapas 54d, 58b, 60c e/ou 60f.

Um campo de gráfico animado e um campo de alerta de áudio indica se um gráfico animado e um alerta de áudio, respectivamente, são para serem gerados para chamar a atenção do cliente ao dispensador de combustível 26, e qual gráfico animado pré-descarregado e alerta de áudio, respectivamente, são para serem gerados.

Campos de lembrete de solicitação 1 a lembrete de solicitação n permitem a configuração de lembretes de solicitação de dados de cliente serem ativados durante a etapa 60h da rotina de comercialização de pós-

abastecimento. Campo de lembrete de solicitação 1 pode incitar para um tipo de dados tal como um número de telefone, e campo de lembrete de solicitação n pode incitar para outro tipo de dados tal como um código postal.

5 Um campo de tipo de desconto indica o tipo ou forma de prêmio de pré-abastecimento ou pós-abastecimento a aplicar ao cliente do dispensador de combustível 26, e um campo de quantidade de desconto indica o valor de desconto a aplicar. Os campos de tipo de desconto e quantidade de desconto são usados nas etapas 54ad, 54ba, 54bb, 54bc, 54bd, 54be, 54bf e/ou outras etapas da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54 e/ou a 10 etapa 60dc e/ou outras etapas da rotina de comercialização de pós-abastecimento 60. Um campo de quantidade máxima de desconto especifica o valor de dólar máximo possível de qualquer desconto aplicado nas etapas 54ad, 54bc, 60dc e/ou outras etapas do método 50.

Código de departamento de produto de desconto 1 por código 15 de departamento de produto de desconto n são usados campos para indicar quais produtos são elegíveis para desconto. Em várias concretizações exemplares, o campo de código de conteúdo departamento de produto de desconto 1 pode ser o mesmo ou diferente do conteúdo do campo de código de departamento de compra requerido 1. Por exemplo, o campo de código 20 departamento de compra requerido 1 pode requerer o cliente do dispensador de combustível comprar um grau particular de gasolina tal como, por exemplo, gasolina sem chumbo, gasolina sem chumbo super, gasolina de diesel ou outro tipo de combustível de grau premium, e o código de departamento de produto de desconto pode ditar que qualquer desconto é para 25 ser aplicado contra o custo de uma lavagem de carro. Em várias concretizações exemplares, o produto, e/ou gama ou gamas de produtos, elegíveis para desconto podem incluir, mas não estão limitadas, a qualquer produto e/ou serviço que pode ser comprado no dispensador de combustível 26, e/ou que pode ser comprado em um local diferente de no local do

dispensador de combustível 26. Como mostrado na Figura 24, cada um dos campos tem um tipo de campo de N, quer dizer, um tipo de campo numérico, ou tem um tipo de campo de AN, quer dizer, um tipo de campo alfanumérico. Além disso, cada um dos campos tem um preenchimento numérico/prefixado ou um preenchimento alfanumérico/prefixado.

Em várias concretizações exemplares, um ou mais campos podem ser omitidos de um ou mais registros da tabela de promoção de fidelidade 18, e/ou que campos adicionais podem ser incluídos em um ou mais registros na tabela de promoção de fidelidade 18. Estes outros campos podem incluir um ou mais do seguinte: um ou mais campos de tipo de desconto e quantidade de desconto adicionais, um campo de taxa de abatimento, um campo de descritor de recibo de desconto para especificar texto a ser incluído no recibo para descrever os prêmios de pré-abastecimento e/ou pós-abastecimento, um campo de hora de mensagem de pré-abastecimento para especificar a duração de tempo para exibir uma mensagem de comercialização na etapa 54d da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54, um campo de código de departamento de desconto para identificar o valor dos prêmios de pré-abastecimento e/ou pós-abastecimento a fim de habilitar pagamento de ponta com o varejista e/ou terceiros, um campo de hora de mensagem de abastecimento para especificar a duração de tempo para exibir uma mensagem de comercialização na etapa 58b da rotina de comercialização de abastecimento 58, e um campo de hora de mensagem de pós-abastecimento para especificar a duração de tempo para exibir uma mensagem de comercialização na etapa 60c e/ou 60f da rotina de comercialização de pós-abastecimento 60.

Também, em várias concretizações exemplares, campos de critérios de prêmio adicionais para determinar se um prêmio de pré-abastecimento e/ou pós-abastecimento está disponível ao cliente do dispensador de combustível podem ser incluídos em um ou mais registros na

tabela de promoção de fidelidade 18, além de ou em vez dos campos de critérios de prêmio acima descritos, que incluem o campo de data/hora de começo, o campo de data/hora de fim, o campo de onde se aplica, os campos de tipo de pagamento 1 por n, os campos de código de departamento de compra requerido 1 por n, o campo de tipo de compra mínima requerido, o campo de tipo de quantidade compra mínima requerido e os campos de código de departamento de produto de desconto 1 por n. Campos de critérios de prêmio adicionais incluem, por exemplo, um campo de titular de conta particular para identificar um ou mais titulares de conta de um tipo de pagamento particular tal como, por exemplo, um ou mais titulares de conta de um cartão de crédito de terceiros. Além disso, em várias concretizações exemplares, a quantidade de quaisquer dos campos de critérios de prêmio da tabela de promoção de fidelidade 18 pode ser aumentada ou diminuída, e que a quantidade de quaisquer dos outros campos descritos acima da tabela de promoção de fidelidade 18 pode ser aumentada ou diminuída.

Além disso, em várias concretizações exemplares, um ou mais campos adicionais podem ser adicionados a um ou mais registros da tabela de promoção de fidelidade 18 e que estes um ou mais campos adicionais pode cada um ser qualquer tipo de campo. Em várias concretizações exemplares, um ou mais dos campos em um ou mais dos registros podem ser não povoados.

Em várias concretizações exemplares, a operação do sistema de POS 22, e de quaisquer outros sistemas de POS que podem ser incluídos no sistema 10, é substancialmente idêntica à operação do sistema de POS 20 e portanto não será descrita em detalhes.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada na Figura 25, uma rotina de comercialização de recibo é executada na etapa 66 depois que a rotina de comercialização de pós-abastecimento é executada na etapa 60 do método 50. Em uma concretização exemplar, uma rotina de pagamento e/ou

uma rotina de recibo pode ser executada depois que a rotina de comercialização de pós-abastecimento é executada na etapa 60 e antes que a rotina de comercialização de recibo seja executada na etapa 66. Em uma concretização exemplar, a rotina de comercialização de recibo executada na etapa 66 pode ser dependente pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52.

Para executar a rotina de comercialização de recibo na etapa 66, como ilustrado na Figura 25, é determinado se uma ou mais mensagens de recibo existem na etapa 66a. Em uma concretização exemplar, a população de um ou mais campos de descritor de recibo de desconto para especificar texto a ser incluído no recibo para descrever, por exemplo, os prêmios de pré-abastecimento e/ou pós-abastecimento, no registro correspondente na tabela de promoção de fidelidade 18 podem ser usados para determinar que uma ou mais mensagens de recibo existem na etapa 66a. Reciprocamente, a ausência da população de um ou mais campos de descritor de recibo de desconto no registro correspondente na tabela de promoção de fidelidade 18 pode ser usada para determinar que uma ou mais mensagens de recibo não existem na etapa 66a.

Se uma ou mais mensagens de recibo existirem como determinado na etapa 66a, é determinado na etapa 66b se dados foram solicitados na etapa 60h e, nesse caso, é determinado na etapa 66c se os dados foram providos e capturados na etapa 60i. Se os dados foram providos e capturados na etapa 60i, a uma ou mais mensagens de recibo são impressas no recibo na etapa 66d, por esse meio comunicando uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente. Em uma concretização exemplar, a uma ou mais mensagens de recibo impressas na etapa 66d podem incluir, por exemplo, uma mensagem de agradecimento ou congratulatória ao cliente em resposta à provisão do cliente dos dados solicitados, e/ou uma ou mais outras mensagens de comercialização que podem ser, por exemplo, relacionadas a se um prêmio

de comercialização de pré-abastecimento foi aplicado na etapa 54bc ou 54bf, e/ou dependente pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52.

5 Se for determinado na etapa 66b que aquele dados não foram solicitados na etapa 60h, é determinado na etapa 66e se o prêmio de pré-abastecimento ou o prêmio de pós-abastecimento está em uma forma especificada, incluindo se o prêmio de pré-abastecimento ou o prêmio de pós-abastecimento está na forma de um desconto de porcentagem, desconto de centavo por quantidade, ou desconto de valor de moeda corrente ou dólar,
10 como descrito acima.

Se for determinado na etapa 66e que o prêmio de pré-abastecimento ou o prêmio de pós-abastecimento está na forma especificada, é determinado na etapa 66f se o prêmio de pré-abastecimento foi aplicado nas etapas 54bf ou 54bc, ou se o prêmio de pós-abastecimento foi aplicado na
15 etapa 60dc e, se qualquer foi aplicado, a uma ou mais mensagens de recibo são impressas no recibo na etapa 66d, por esse meio comunicando uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente. Em uma concretização exemplar, a uma ou mais mensagens de recibo impressas na etapa 66d podem incluir, por exemplo, uma ou mais mensagens de informação ou
20 congratulatórias informando o cliente da aplicação do prêmio de pré-abastecimento ou do prêmio de pós-abastecimento, e/ou uma ou mais outras mensagens de comercialização que podem ser, por exemplo, dependentes pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52. Se for determinado na etapa 66e que o prêmio de pré-abastecimento ou prêmio de
25 pós-abastecimento não está na forma especificada, a uma ou mais mensagens de recibo são impressas na etapa 66d e podem ser, por exemplo, dependentes pelo menos parcialmente da característica identificada na etapa 52.

Em uma concretização exemplar, as etapas 66e e 66f podem ser omitidas da rotina de comercialização de recibo executada na etapa 66.

Como resultado, se for determinado na etapa 66b que dados não foram solicitados na etapa 60h, a uma ou mais mensagens de recibo podem ser impressas no recibo, indiferente da forma dos prêmios de pré-abastecimento ou pós-abastecimento ou se os prêmios de pré-abastecimento ou pós-abastecimento foram aplicados.

Em uma concretização exemplar, um recibo pode ser impresso depois que a rotina de comercialização de recibo é executada na etapa 66, até mesmo se a uma ou mais mensagens de recibo não estiverem impressas no recibo.

Em uma concretização exemplar, como ilustrado nas Figuras 26, em vez de, ou além de executar a rotina de comercialização de pós-abastecimento na etapa 60, uma rotina de comercialização de pós-abastecimento pode ser executada na etapa 68 depois de executar a rotina de comercialização de abastecimento na etapa 58.

Para executar a rotina de comercialização de pós-abastecimento na etapa 68, como ilustrada na Figura 26, é determinado na etapa 68a se dados são para serem solicitados do cliente. Se não, o prêmio de pós-abastecimento é determinado na etapa 68b, que é substancialmente idêntica à etapa 60d descrita acima, e portanto a etapa 68b não será descrita em detalhe adicional. depois da etapa 68b, é determinado na etapa 68c se uma ou mais mensagens de comercialização estão nomeadas para o prêmio de pós-abastecimento e, nesse caso, uma ou mais mensagens de comercialização para o prêmio de pós-abastecimento são exibidas pelo monitor 46 na etapa 68d. Se for determinado na etapa 68a que dados são para serem solicitados do cliente, dados são solicitados na etapa 68e.

Em uma concretização exemplar, como ilustrada nas Figuras 27A e 27B, para solicitar dados na etapa 68e, é determinado na etapa 68ea se uma ou mais mensagens de comercialização estão nomeadas. Nesse caso, a uma ou mais mensagens de comercialização são exibidas pelo monitor 46 na

etapa 68eb, com pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização pedindo que o cliente indique se ele está disposto a prover dados. É determinado a seguir na etapa 68ec se o cliente indicou uma vontade para prover dados e, nesse caso, dados são solicitados na etapa 68ed. Em uma concretização exemplar, o cliente pode indicar uma vontade para prover dados apertando a tecla de SIM 44aa no teclado 44a, em resposta a pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização exibidas na etapa 68eb.

Depois de solicitar dados na etapa 68ed, os dados, se providos, são capturados na etapa 68ee. É determinado na etapa 68ef se dados adicionais são para serem solicitados e, nesse caso, as etapas 68ed e 68ee são repetidas. As etapas 68ed, 68ee e 68ef são repetidas até que seja determinado na etapa 68ef que não mais dados são para serem solicitados.

Se não mais dados forem para serem solicitados como determinado na etapa 68ef, ou se o cliente não indicar uma vontade para prover dados na etapa 68ec, ou se uma ou mais mensagens de comercialização não foram nomeadas como determinado na etapa 68ea, é determinado a seguir na etapa 68eg se uma ou mais mensagens de comercialização estão nomeadas. Nesse caso, é determinado na etapa 68eh se dados foram providos e capturados na etapa 68ee e, nesse caso, é determinado na etapa 68ei se o prêmio de pós-abastecimento, se for para ser aplicado, está em uma forma especificada, incluindo se o prêmio de pós-abastecimento é para estar na forma de um desconto de porcentagem, desconto de centavo por quantidade, ou desconto de valor de moeda corrente ou dólar, como descrito acima. Em uma concretização exemplar, a etapa 68ei pode ser executada determinando o conteúdo do campo de tipo de desconto no registro correspondente na tabela de promoção de fidelidade 18.

Se o prêmio de pós-abastecimento for para estar na forma de um desconto de porcentagem, desconto de centavo por quantidade, ou

desconto de valor de moeda corrente ou dólar, como determinado na etapa 68ei, o prêmio de pós-abastecimento é determinado na etapa 68ej, que é substancialmente idêntica à etapa 60d, descrita acima, e portanto a etapa 68ej não será descrita em detalhe adicional. É determinado a seguir na etapa 68ek se o prêmio de pós-abastecimento foi aplicado e, nesse caso, uma ou mais mensagens de comercialização são exibidas pelo monitor 46 na etapa 68el, e podem, por exemplo, incluir uma ou mais mensagens de comercialização relacionadas à aplicação do prêmio de pós-abastecimento. Se o prêmio de pós-abastecimento não for para estar na forma de um desconto de porcentagem, desconto de centavo por quantidade, ou desconto de valor de moeda corrente ou dólar, como determinado na etapa 68ei, então uma ou mais mensagens de comercialização são exibidas pelo monitor 46 na etapa 68el.

Em várias concretizações exemplares, a unidade de POS 28, a unidade de POS 34 e/ou quaisquer unidades de POS adicionais no sistema 10 pode cada uma estar na forma de uma ampla variedade de sistemas de ponto de venda tal como, por exemplo, uma ampla variedade de sistemas e/ou plataformas de ponto de venda eletrônico (EPOS) tais como, por exemplo, sistemas e/ou plataformas Gilbarco™, G-Site™, Gilbarco™ Passport™, VeriFone™ Topaz™, MSI™ CVN™, Radiant™, VeriFone™ Omni 3300™, VeriFone™ Ruby™ e/ou VeriFone™ Ruby/Sapphire™.

Em várias concretizações exemplares, o sistema 10 pode ser desdobrado em uma atividade para todos os mercados para locais investidos, e/ou uma atividade para todos os mercados para locais de Atacadista e/ou Negociante Aberto. Em várias concretizações exemplares, o número de possíveis intervalos de mensagem e/ou nomeações no método 50 acima descrito, a rotina de comercialização de pré-abastecimento 54, a rotina de comercialização de abastecimento 58, a rotina de comercialização de pós-abastecimento 60 e/ou a tabela de promoção de fidelidade 18 e todas as versões dela podem ser aumentadas ou diminuídas como desejado e/ou como

necessário. Além disso, em várias concretizações exemplares, o número de possíveis mensagens no método 50 acima descrito, a rotina de comercialização de pré-abastecimento 54, a rotina de comercialização de abastecimento 58, a rotina de comercialização de pós-abastecimento 60 e/ou a
5 tabela de promoção de fidelidade 18 e todas as versões disso podem ser aumentadas ou diminuídas como desejado e/ou como necessário. Também, em várias concretizações exemplares, qualquer cupom provido pode, por exemplo, ser impresso como um código de barras escaneável em um recibo, ou como texto em um recibo. Em várias concretizações exemplares, a
10 determinação sobre se o prêmio de pré-abastecimento e/ou o prêmio de pós-abastecimento foi aplicado, como executada, por exemplo, nas etapas 60a, 66f e/ou 68ek, pode incluir determinar se um ou mais indicadores tais como, por exemplo, um ou mais indicadores de prêmio, foram fixados para verdadeiro em resposta à aplicação do prêmio de pré-abastecimento e/ou do prêmio de
15 pós-abastecimento em um ou mais das rotinas acima descritas. Em várias concretizações exemplares, a determinação sobre se dados foram capturados, como executada, por exemplo, nas etapas 66c e/ou 68eh, pode incluir determinar se um ou mais indicadores tais como, por exemplo, um ou mais indicadores de prêmio, foram fixados para verdadeiro em resposta à captura
20 de dados em uma ou mais das rotinas acima descritas.

Em várias concretizações exemplares, prêmios específicos de titular de cartão podem ser providos para múltiplos tipos de cartão de pagamento. Além disso, um único prêmio específico de titular de cartão pode ser aplicado a múltiplos tipos de cartão de pagamento, ou múltiplos prêmios
25 específicos de titular de cartão podem ser aplicados a um ou mais tipos de cartão de pagamento. Ademais, os descontos locais acima descritos, descontos de grupo, prêmios de pré-abastecimento e/ou prêmios de pós-abastecimento pode cada um ser baseado em um número qualificativo de compras. Por exemplo, um cliente pode comprar um produto e/ou serviço particular três

vezes e, em resposta, receber um tipo de prêmio de pré-abastecimento, pós-abastecimento e/ou outro.

Em várias concretizações exemplares, lembretes de cliente adicionais podem ser implementados. Por exemplo, lembretes de cliente
5 adicionais podem ser implementados para adquirir novos titulares de cartão de crédito para um cartão de crédito de proprietário tal como o Cartão de Proprietário Shell™ e/ou um cartão de crédito de marca tal como o Shell™ Mastercard™.

Em várias concretizações exemplares, um ou mais
10 componentes do sistema 10 podem se conectar com Experian™ e/ou Citibank™ para aprovação de crédito imediata para qualquer tipo de pagamento tal como, por exemplo, um cartão de crédito de proprietário tal como o Cartão de Proprietário Shell™ e/ou um cartão de crédito de marca tal como o Shell™ Mastercard™. Por exemplo, o computador hospedeiro 12, a
15 unidade de POS 28, a unidade de POS 34 e/ou o controlador 40 podem se conectar com Experian™ e/ou Citibank™.

Em várias concretizações exemplares, o sistema 10 e/ou o método 50 pode suportar fidelidade de passagem dual de parceiros potenciais tais como, por exemplo, parceiros de linha aérea ou supermercado. Por
20 exemplo, o sistema 10 pode incluir outros sistemas de POS que não estão acoplados a dispensadores de combustível ou usados em ambientes de dispensação de combustível, e ao invés são usados em outros ambientes tais como, por exemplo, supermercados. Para outro exemplo, um ou mais componentes do sistema 10, tal como o leitor de cartão de dispensador 42,
25 pode ler, identificar dados e/ou localizar dados associados com cartões de prêmio de supermercado e/ou cartões de prêmio de voador freqüente, além de ou em vez de cartões de pagamento. Em várias concretizações exemplares, descontos de grupo, descontos locais, prêmios de pré-abastecimento, prêmios de pós-abastecimento e/ou outro tipo de prêmios podem ser em resposta ao

uso dos cartões de prêmio de supermercado e/ou cartões de prêmio de voador freqüente.

Em várias concretizações exemplares, o sistema 10 e/ou o método 50 pode suportar promoções de apostas de múltiplos locais com números de apostas impressos em recibos, e com seleção automatizada aleatória de vencedores. Em uma concretização exemplar, dados e/ou campos de dados associados com as promoções de apostas podem ser armazenados em uma ou mais versões da tabela de promoção de fidelidade 18. Em uma concretização exemplar, um ou mais descontos de grupo, descontos locais, prêmios de pré-abastecimento, prêmios de pós-abastecimento e/ou outros tipos de prêmios podem ser associados com promoções de apostas. Em uma concretização exemplar, a seleção automatizada aleatória de vencedores em promoções de apostas pode ser limitada a clientes que são titulares de um ou mais tipos de cartão de pagamento tais como, por exemplo, titulares de cartão de crédito de proprietário e/ou titulares de cartão de crédito de marca.

Em várias concretizações exemplares, uma ampla gama de modificações pode ser feita a um ou mais dos dispensadores de combustível no sistema 10. Por exemplo, os métodos e/ou componentes de interface usados nisso entre um cliente e um dispensador de combustível podem ser modificados para prover mais controle de usuário sobre interação de abastecimento. Por exemplo, a unidade de interface de dados 44 e/ou o monitor 46 pode ser modificado e/ou combinado para prover uma interface gráfica de usuário por qual o cliente pode entrar com dados a serem armazenados, processados e/ou transmitidos por um ou mais componentes do sistema 10, e por qual o cliente pode personalizar uma interface entre si mesmo e o dispensador de combustível. Exemplos de personalização incluem o cliente personalizando um site da web pessoal que pode ser visto através do monitor 46, com o site da web provendo ligações e/ou conteúdo relacionado aos interesses indicados previamente e/ou selecionados previamente do

cliente, selecionando uma ou mais redes de televisão e/ou rádio, a programação de conteúdo de qual pode ser vista através do monitor 46, acessando uma ou contatando mais de e-mail, acessando a Internet incluindo a Rede Ampla Mundial. Exemplos adicionais de personalização incluem
5 selecionar automaticamente o grau particular de combustível como o que o cliente selecionou previamente como seu grau preferido de combustível, provendo uma saudação de áudio ao cliente na qual o nome do cliente é anunciado e/ou outras mensagens são comunicadas ao cliente.

Em várias concretizações exemplares, um ou mais dos
10 sistemas de POS no sistema 10 tal como, por exemplo, o sistema de POS 20 e/ou 22, pode conectar a um ou mais controladores de ganho Mastercard™ mutáveis. Em várias concretizações exemplares, em vez de, ou além de exibir a uma ou mais mensagens de comercialização no monitor 46 em uma ou mais das etapas 54d, 58b, 60c e/ou 60f, a um ou mais mensagens de
15 comercialização podem ser comunicadas ao cliente por uma ampla variedade de multimídia e/ou técnicas de multimídia tal como, por exemplo, pela impressão da uma ou mais mensagens de comercialização em um cupom e/ou outro tipo de papel, pela reprodução de gravações de áudio da uma ou mais mensagens de comercialização através de um alto-falante de áudio acoplado
20 ao dispensador de combustível 26, e/ou por qualquer outro tipo de multimídia e/ou meio tangível incluindo, mas não limitado, a qualquer tipo de mídia de áudio, qualquer tipo de mídia de impressão, qualquer tipo de mídia de vídeo ou visual e/ou qualquer combinação disso.

Em várias concretizações exemplares, uma ou mais das etapas
25 acima descritas do método 50 podem ser efetuadas usando um ou mais intermediários entre o cliente do dispensador de combustível 26, 30 ou 32 e o dispensador de combustível 26, 30 ou 32. Por exemplo, se o dispensador de combustível 26, 30 ou 32 estiver localizado em um local de serviço completo, o método 50 pode ser efetuado pelo operador humano do dispensador de

combustível 26, 30 ou 32.

Em várias concretizações exemplares, além de, ou em vez do dispensador de combustível 26, a unidade de POS 28 pode ser acoplada operativamente a outro dispositivo tal como, por exemplo, um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner e/ou um quiosque tal como, por exemplo, um quiosque de lavagem de carros ou um quiosque de loteria. Um cliente de um tal dispositivo que está acoplado operativamente à unidade de POS 28 pode usar o dispositivo para, por exemplo, comprar bens e/ou serviços. Em várias concretizações exemplares, além de, ou em vez dos dispensador de combustível 30 e 32, a unidade de POS 34 pode ser acoplada operativamente a outro dispositivo tal como, por exemplo, um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner e/ou um quiosque tal como, por exemplo, um quiosque de lavagem de carros ou um quiosque de loteria. Um cliente de um tal dispositivo que está acoplado operativamente à unidade de POS 34 pode usar o dispositivo para, por exemplo, comprar bens e/ou serviços.

Em várias concretizações exemplares, uma ou mais das porções acima descritas do sistema 10 e/ou uma ou mais das etapas acima descritas do método 50 podem prover comercialização ativa e/ou promoção de produtos e/ou serviços durante a operação de um ou mais dos dispensadores de combustível 26, 30 e 32, incluindo, mas não limitado, a premiação, a comunicação de mensagens de comercialização e/ou a solicitação de dados de clientes dos dispensadores de combustível 26, 30 e/ou 32. Entre outros resultados da comercialização ativa e/ou promoção, produtos e/ou serviços podem ser promovidos aos clientes, os clientes dos dispensadores de combustível 26, 30 e/ou 32 podem se tornar clientes de outros produtos e/ou serviços, e/ou a fidelidade de um ou mais dos clientes dos dispensadores de combustível 26, 30 e/ou 32 pode ser aumentada, intensificada e/ou reforçada. Além disso, a comercialização ativa e/ou

promoção de produtos e/ou serviços a um cliente particular pode ser em resposta a pelo menos uma característica identificadora provida pelo cliente particular. A comercialização ativa e/ou promoção de produtos e/ou serviços pode ser provida sem requerer qualquer tipo de modificação apreciável a qualquer dispensador de combustível novo ou existentes e/ou componentes e/ou sistemas acoplados a ele.

De setembro de 2005 a março de 2006, teste de mercado experimental foi conduzido usando concretizações experimentais do sistema 10 e concretizações experimentais do método 50. O teste de mercado experimental foi conduzido em cerca de 60 locais de dispensação de combustível em vários mercados nos Estados Unidos da América, incluindo Houston, Texas; Dalas, Texas; Las Vegas, Nevada; Denver, Colorado; Colorado Springs, Colorado; São Francisco, Califórnia; San Diego, Califórnia; Boise, Idaho; Nashville, Tennessee; e Washington, D.C.

Durante pelo menos uma porção do teste de mercado experimental, o uso experimental de uma concretização do sistema 10, e o uso experimental de uma concretização do método 50, resultou em um aumento de três vezes aproximado em aplicações de cartão de crédito de marca Shell™, quando comparado a dados históricos aproximadamente equivalentes para períodos de tempo aproximadamente equivalentes em locais de dispensação de combustível aproximadamente equivalentes em mercados aproximadamente equivalentes. Isto foi um resultado experimental inesperado.

Durante pelo menos uma porção do teste de mercado experimental, o uso experimental de uma concretização do sistema 10, e o uso experimental de uma concretização do método 50, resultou em um aumento de duas vezes aproximado em contas de cartão de crédito de marca Shell™ de atividade de baixo nível, quando comparado a dados históricos aproximadamente equivalentes para períodos de tempo aproximadamente

equivalentes em locais de dispensação de combustível aproximadamente equivalentes em mercados aproximadamente equivalentes. Isto foi um resultado experimental inesperado.

5 Durante pelo menos uma porção do teste de mercado experimental, o uso experimental de uma concretização do sistema 10, e o uso experimental de uma concretização do método 50, resultou em um aumento de 200% aproximado em taxa de atividade entre contas de cartão de crédito de marca Shell™ inativas, quando comparado a dados históricos aproximadamente equivalentes para períodos de tempo aproximadamente
10 equivalentes em locais de dispensação de combustível aproximadamente equivalentes em mercados aproximadamente equivalentes. Isto foi um resultado experimental inesperado.

15 Durante pelo menos uma porção do teste de mercado experimental, o uso experimental de uma concretização do sistema 10, e o uso experimental de uma concretização do método 50, resultou em um aumento de duas vezes aproximado na compra de combustível de grau premium Shell V-Power™, quando comparado a dados históricos aproximadamente equivalentes para períodos de tempo aproximadamente equivalentes em locais de dispensação de combustível aproximadamente equivalentes em mercados
20 aproximadamente equivalentes. Isto foi um resultado experimental inesperado.

25 Durante pelo menos uma porção do teste de mercado experimental, o uso experimental de uma concretização do sistema 10, e o uso experimental de uma concretização do método 50, resultou em um aumento de duas vezes aproximado em compras de lavagem de carro, compras de produto de cuidado automotivo, e compras de produto de loja de conveniência, quando comparado a dados históricos aproximadamente equivalentes para períodos de tempo aproximadamente equivalentes em locais de dispensação de combustível aproximadamente equivalentes em mercados

aproximadamente equivalentes. Isto foi um resultado experimental inesperado.

5 Durante pelo menos uma porção do teste de mercado experimental, o uso experimental de uma concretização do sistema 10, e o uso experimental de uma concretização do método 50, resultou em um aumento de duas vezes aproximado em transações de pagamento de cartão de débito, quando comparado a dados históricos aproximadamente equivalentes para períodos de tempo aproximadamente equivalentes em locais de dispensação de combustível aproximadamente equivalentes em mercados
10 aproximadamente equivalentes, por esse meio abaixando taxas de mercado para os varejistas que possuem e/ou administram os locais de dispensação de combustível. Isto foi um resultado experimental inesperado.

Um método para operar um dispensador de combustível foi descrito que inclui identificar pelo menos uma característica específica a um
15 cliente do dispensador de combustível; e executar uma ou mais rotinas de comercialização; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma da uma ou mais rotinas de
20 comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma da uma ou mais rotinas de
25 comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente. Em uma concretização exemplar, o método inclui permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui executar uma ou mais rotinas de comercialização antes de permitir ao

cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma das rotinas de comercialização executadas antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível.

5 Em uma concretização exemplar, executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui executar uma ou mais rotinas de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma das rotinas de comercialização executadas depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, executar uma

10 ou mais rotinas de comercialização inclui executar uma ou mais rotinas de comercialização antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e executar uma ou mais rotinas de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; em que pelo menos uma das rotinas de comercialização executadas antes de permitir ao cliente dispensar

15 combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e em que pelo menos uma das rotinas de comercialização executadas antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos

20 parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui pelo menos uma de: executar uma primeira rotina de comercialização antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; executar uma segunda rotina de

25

comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e executar uma terceira rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos

5 uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispensador de combustível está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente. Em uma concretização exemplar, o método inclui transmitir a pelo menos uma

10 característica para um local remoto para armazenamento em um banco de dados. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento é selecionado do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário, um pagamento de cartão de crédito de marca, um pagamento de cartão de crédito de terceiros, um pagamento de cartão de débito, um pagamento em

15 dinheiro e um pagamento de cupom. Em uma concretização exemplar, executar a primeira rotina de comercialização inclui determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível; determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma

20 regra de promoção e determinar a regra de promoção; determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, uma data/hora de começo e um data/hora de fim estão associadas com a regra de promoção; e em que determinar a disponibilidade da regra de

25 promoção inclui determinar uma data e hora atuais associadas com o uso do dispensador de combustível pelo cliente; e determinar se a data e hora atuais caem entre a data/hora de começo e a data/hora de fim. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um local associado com o uso do dispensador de combustível; e em que determinar a disponibilidade da regra

de promoção inclui verificar que a regra de promoção se aplica ao local associado com o uso do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que determinar a disponibilidade da regra de promoção

5 inclui verificar que a regra de promoção se aplica ao tipo de pagamento usado pelo cliente. Em uma concretização exemplar, determinar a regra de promoção inclui consultar um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade; e determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade. Em uma concretização

10 exemplar, a tabela de promoção de fidelidade é armazenada em um meio legível por computador que é acessível a um processador, em que o processador está em comunicação com o dispensador de combustível; e em que a tabela de promoção de fidelidade é descarregada ao meio legível por computador de um local remoto por uma rede antes de determinar a regra de

15 promoção. Em uma concretização exemplar, a tabela de promoção de fidelidade é descarregada ao meio legível por computador a uma ou mais vezes predeterminadas; e em que instruções para armazenamento no meio legível por computador e execução pelo processador são descarregadas ao meio legível por computador do local remoto pela rede a uma ou mais vezes

20 predeterminadas. Em uma concretização exemplar, determinar a disponibilidade da regra de promoção inclui transmitir a pelo menos uma característica para um local remoto; determinar no local remoto um código de promoção de fidelidade em resposta a pelo menos uma característica; e determinar se o código de promoção de fidelidade está em uma tabela de

25 promoção de fidelidade associada com o dispensador de combustível; em que determinar a regra de promoção inclui determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade se o código de promoção de fidelidade estiver na tabela de promoção de fidelidade associada com o dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, determinar o

primeiro prêmio inclui determinar se um desconto local está disponível; e determinar o desconto local se o desconto local estiver disponível. Em uma concretização exemplar, determinar o primeiro prêmio ademais inclui comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, comparar o 5 desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade inclui determinar um desconto imediato maior entre o desconto local e o desconto de grupo; em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local for o desconto imediato maior; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto de grupo se o desconto local for o 10 desconto imediato maior. Em uma concretização exemplar, comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade inclui determinar se o desconto local está associado com um código de ponto de compra entrado por cliente; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local estiver associado com o 15 código de ponto de compra entrado por cliente. Em uma concretização exemplar, comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade inclui determinar se o desconto local está associado com um desconto de modo de sociedade; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local estiver associado 20 com o desconto de modo de sociedade. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um cupom. Em uma concretização exemplar, o cupom está na forma de um código de barras escaneável em um recibo impresso para pagamento pelo combustível dispensado do dispensador 25 de combustível. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível a ser dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar. Em uma concretização exemplar,

o desconto é limitado a um valor de dólar máximo. Em uma concretização exemplar, o método inclui capturar informação associada com o primeiro prêmio, a informação incluindo a forma do primeiro prêmio e a pelo menos uma característica; e transmitir a informação a um local remoto para armazenamento em um banco de dados. Em uma concretização exemplar, 5 executar a primeira rotina de comercialização ademais inclui comunicar uma ou mais mensagens ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que pelo menos uma mensagem da uma ou mais mensagens é em resposta ao tipo de pagamento. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na 10 forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de agradecimento ao cliente por usar o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização encorajando o cliente a solicitar um cartão de crédito de 15 proprietário. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem congratulatória informando o cliente da provisão do primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem 20 está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, executar a segunda rotina de comercialização inclui comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente. Em uma concretização exemplar, pelo menos 25 uma mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização é em resposta a pelo menos uma característica. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que pelo menos uma mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização é em resposta ao tipo de pagamento. Em uma concretização

exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de terceiros; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização de informação informando o cliente do desconto que teria sido disponível ao cliente se o tipo de pagamento fosse em uma forma alternada. Em uma concretização exemplar, a forma alternada é selecionada do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário e um pagamento de cartão de crédito de marca. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização de informação encorajando o cliente a solicitar um cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de agradecimento ao cliente por usar o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, o método inclui aprovar o cliente para um cartão de crédito predeterminado; em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente que o cliente foi aprovado automaticamente para o cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma pergunta, perguntando se o cliente deseja solicitar um cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma outra mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de pelo menos um incentivo com relação a solicitar o cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, executar a terceira rotina de comercialização inclui determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; determinar o segundo prêmio se o

segundo prêmio estiver disponível; e prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar; e em que executar a terceira rotina de comercialização ademais inclui comunicar pelo menos uma mensagem ao cliente relativa à provisão do primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem ao cliente relativa à provisão do primeiro prêmio está na forma de uma mensagem congratulatória que indica o desconto que o cliente recebeu. Em uma concretização exemplar, o segundo prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar. Em uma concretização exemplar, determinar a disponibilidade do segundo prêmio inclui determinar se uma quantidade mínima de combustível foi comprada pelo cliente. Em uma concretização exemplar, o segundo prêmio está na forma de um desconto de uma compra; e em que determinar a disponibilidade do segundo prêmio inclui determinar se o cliente fez a compra. Em uma concretização exemplar, o método inclui transmitir para um local remoto informação associada com o segundo prêmio, a informação incluindo a forma do segundo prêmio e a pelo menos uma característica; e armazenar a informação em um banco de dados no local remoto. Em uma concretização exemplar, executar a terceira rotina de comercialização ademais inclui solicitar dados do cliente. Em uma concretização exemplar, os dados estão em uma forma selecionada do grupo consistindo em um número de telefone, um código postal, os últimos quatro dígitos do número de previdência social do cliente, um nome, um endereço

postal, um número de carteira de motorista e um endereço de correio eletrônico. Em uma concretização exemplar, solicitar inclui capturar os dados do cliente. Em uma concretização exemplar, capturar inclui transmitir os dados para um local remoto. Em uma concretização exemplar, os dados estão
5 na forma de um número de telefone e em que solicitar ademais inclui chamar o número de telefone e oferecer ao cliente um produto ou serviço. Em uma concretização exemplar, o método inclui chamar a atenção do cliente ao dispensador de combustível a fim do cliente responder a pelo menos uma porção da execução de pelo menos uma da primeira, segunda ou terceira
10 rotinas de comercialização. Em uma concretização exemplar, chamar atenção inclui gerar pelo menos um alerta de áudio no dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, chamar atenção inclui gerar um gráfico animado no dispensador de combustível.

Um método para operar um dispensador de combustível foi
15 descrito que inclui identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; transmitir a pelo menos uma característica para um local remoto; permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e executar uma ou mais rotinas de comercialização; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de
20 comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e em que executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui executar uma primeira rotina de comercialização antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que executar a primeira
25 rotina de comercialização inclui determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível, em que determinar a regra de promoção inclui consultar um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade, em que a tabela de promoção de fidelidade é descarregada do local remoto;

determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a
determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra
de promoção; determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver
disponível; e prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver
5 disponível; executar uma segunda rotina de comercialização depois de
permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em
que executar a segunda rotina de comercialização inclui comunicar uma ou
mais mensagens de comercialização ao cliente; e executar uma terceira rotina
de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do
10 dispensador de combustível, em que executar a terceira rotina de
comercialização inclui comunicar pelo menos uma mensagem ao cliente
relativa à provisão do primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver
disponível; determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; determinar o
segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; prover o segundo
15 prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível; e solicitar dados do
cliente.

Um sistema foi descrito que inclui um computador hospedeiro;
uma ou mais unidades de ponto de venda em comunicação com o computador
hospedeiro por uma rede, cada uma da uma ou mais unidades de ponto de
20 venda adaptada para ser acoplada operativamente a um ou mais dispensadores
de combustível; e um meio legível por computador acoplado operativamente
ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo um
banco de dados armazenado no mesmo, o banco de dados incluindo uma
tabela de promoção de fidelidade; em que pelo menos uma porção da
25 operação do um ou mais dispensadores de combustível é adaptada para ser
dependente pelo menos parcialmente da tabela de promoção de fidelidade.
Em uma concretização exemplar, a tabela de promoção de fidelidade é
adaptada para ser descarregada a uma ou mais unidades de ponto de venda
pelo computador hospedeiro e pela rede a uma ou mais vezes

predeterminadas. Em uma concretização exemplar, a plataforma de pelo menos uma das unidades de ponto de venda é diferente da plataforma de pelo menos uma outra das unidades de ponto de venda. Em uma concretização exemplar, cada um dos ou mais dispensadores de combustível inclui uma unidade de interface de dados em comunicação com a unidade de ponto de venda correspondente para receber dados de um cliente de um dos ou mais dispensadores de combustível e transmitir os dados à unidade de ponto de venda correspondente. Em uma concretização exemplar, os dados são transferíveis da unidade de ponto de venda correspondente ao banco de dados pela rede e pelo computador hospedeiro. Em uma concretização exemplar, cada uma das unidades de ponto de venda inclui um processador; e uma memória acessível ao processador para armazenar instruções executáveis pelo processador, as instruções incluindo instruções para identificar pelo menos uma característica específica a cliente do dispensador de combustível correspondente; instruções para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização, incluindo pelo menos um de: instruções para executar uma primeira rotina de comercialização antes de executar as instruções de permissão; instruções para executar uma segunda rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão; e instruções para executar uma terceira rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispensador de combustível está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é transmitida pela rede e pelo computador hospedeiro para o banco de dados para armazenamento no mesmo. Em uma concretização

exemplar, o tipo de pagamento é selecionado do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário, um pagamento de cartão de crédito de marca, um pagamento de cartão de crédito de terceiros, um pagamento de cartão de débito, um pagamento em dinheiro e um pagamento de cupom. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a primeira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; instruções para determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível; instruções para determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção; instruções para determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e instruções para prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, uma data/hora de começo e uma data/hora de fim são associadas com a regra de promoção; e em que as instruções para determinar a disponibilidade da regra de promoção incluem instruções para determinar uma data e hora atuais associadas com o uso do dispensador de combustível pelo cliente; e instruções para determinar se a data e hora atuais caem entre a data/hora de começo e a data/hora de fim. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um local associado com o uso do dispensador de combustível pelo cliente; e em que as instruções para determinar a disponibilidade da regra de promoção incluem verificar que a regra de promoção se aplica ao local associado com o uso do dispensador de combustível pelo cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que as instruções para determinar a disponibilidade da regra de promoção incluem instruções para verificar que a regra de promoção se aplica ao tipo de pagamento usado pelo cliente. Em uma concretização exemplar, a tabela de promoção de fidelidade é descarregada ao meio legível por computador para

armazenamento pelo computador hospedeiro e pela rede antes de executar as instruções para determinar a regra de promoção; e em que pelo menos uma porção das instruções executáveis pelo processador é descarregada ao meio legível por computador para armazenamento no mesmo pelo computador hospedeiro e pela rede a uma ou mais vezes predeterminadas. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar a regra de promoção incluem instruções para consultar um código de promoção de fidelidade na tabela de promoção de fidelidade; e instruções para determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar a disponibilidade da regra de promoção incluem instruções para transmitir a pelo menos uma característica ao computador hospedeiro, em que o computador hospedeiro determina um código de promoção de fidelidade em resposta a pelo menos uma característica e transmite o código de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda correspondente; e instruções para determinar se o código de promoção de fidelidade está na tabela de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar a regra de promoção incluem instruções para determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade se o código de promoção de fidelidade estiver na tabela de promoção de fidelidade associada com o dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar o primeiro prêmio incluem instruções para determinar se um desconto local está disponível; e instruções para determinar o desconto local se o desconto local estiver disponível. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar o primeiro prêmio ademais incluem instruções para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, as instruções para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade incluem instruções para determinar um desconto imediato maior

entre o desconto local e o grupo de desconto; em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local for o desconto imediato maior; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto de grupo se o desconto local for o desconto imediato maior. Em uma concretização exemplar, as

5 instruções para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade incluem instruções para determinar se o desconto local está associado com um código de ponto de compra entrado por cliente; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local estiver associado com o código de ponto de compra

10 entrado por cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade incluem instruções para determinar se o desconto local está associado com um desconto de modo de sociedade; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local estiver

15 associado com o desconto de modo de sociedade. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um cupom. Em uma concretização exemplar, o cupom está na forma de um código de barras escaneável em um recibo impresso para pagamento pelo combustível dispensado do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar,

20 o primeiro prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível a ser dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar. Em uma concretização exemplar, o desconto é limitado a valor máximo de um dólar.

25 Em uma concretização exemplar, as instruções executáveis pelo processador incluem instruções para capturar informação associada com o primeiro prêmio, a informação incluindo a forma do primeiro prêmio e a pelo menos uma característica; e instruções para transmitir a informação para um local remoto para armazenamento em um banco de dados. Em uma concretização

exemplar, as instruções para executar a primeira rotina de comercialização incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que pelo menos uma mensagem da uma

5 ou mais mensagens é em resposta ao tipo de pagamento. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de agradecimento ao cliente por usar o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, a pelo

10 menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização encorajando o cliente a solicitar um cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem congratulatória informando o cliente da provisão do primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma

15 concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a segunda rotina de comercialização incluem instruções para comunicar uma ou mais

20 mensagens de comercialização para o cliente. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização é em resposta a pelo menos uma característica. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que pelo menos uma mensagem da uma

25 ou mais mensagens de comercialização é em resposta ao tipo de pagamento. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de terceiros; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização de informação informando o cliente do desconto que teria estado disponível ao

cliente se o tipo de pagamento fosse em uma forma alternada. Em uma concretização exemplar, a forma alternada é selecionada do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário e um pagamento de cartão de crédito de marca. Em uma concretização exemplar, a pelo menos

5 uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização de informação encorajando o cliente a solicitar um cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de agradecimento

10 para o cliente por usar o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, as instruções executáveis pelo processador incluem instruções para aprovar o cliente para um cartão de crédito predeterminado; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente que o cliente foi aprovado automaticamente

15 para o cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma pergunta, perguntando se o cliente deseja solicitar um cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma outra mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização está na forma de uma mensagem de

20 informação informando o cliente de pelo menos um incentivo com relação a solicitar o cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível. Em uma

25 concretização exemplar, as instruções para executar a terceira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; instruções para determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; e instruções para prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível. Em uma concretização

exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar; e em

5 que as instruções para executar a terceira rotina de comercialização ademais incluem comunicar pelo menos uma mensagem ao cliente relativa à provisão do primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem para o cliente relativa à provisão do primeiro prêmio está na forma de uma mensagem congratulatória

10 que indica o desconto que o cliente recebeu. Em uma concretização exemplar, o segundo prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar. Em uma

15 concretização exemplar, as instruções para determinar a disponibilidade do segundo prêmio incluem instruções para determinar se uma quantidade mínima de combustível foi comprada pelo cliente. Em uma concretização exemplar, o segundo prêmio está na forma de um desconto de uma compra; e em que as instruções para determinar a disponibilidade do segundo incluem

20 instruções para determinar se o cliente fez a compra. Em uma concretização exemplar, as instruções executáveis pelo processador ademais incluem instruções para transmitir a uma informação de local remoto associado com o segundo prêmio, a informação incluindo a forma do segundo prêmio e a pelo menos uma característica; e instruções para armazenar a informação em um

25 banco de dados no local remoto. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a terceira rotina de comercialização ademais incluem instruções para solicitar dados do cliente. Em uma concretização exemplar, os dados estão em uma forma selecionada do grupo consistindo em um número de telefone, um código postal, os últimos quatro dígitos do número de

previdência social do cliente, um nome, um endereço postal, um número de carteira de motorista e um endereço de correio eletrônico. Em uma concretização exemplar, as instruções para solicitar incluem instruções para capturar os dados do cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para capturar incluem instruções para transmitir os dados a um local remoto. Em uma concretização exemplar, os dados estão na forma de um número de telefone, e em que solicitar ademais inclui chamar o número de telefone e oferecer ao cliente um produto ou serviço. Em uma concretização exemplar, as instruções executáveis pelo processador ademais incluem instruções para chamar a atenção do cliente ao dispensador de combustível a fim do cliente responder a pelo menos uma porção da execução de pelo menos uma da primeira, segunda ou terceira rotinas de comercialização. Em uma concretização exemplar, as instruções para chamar a atenção incluem instruções para gerar pelo menos um alerta de áudio no dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para chamar a atenção incluem instruções para gerar um gráfico animado no dispensador de combustível.

Um sistema foi descrito que inclui um computador hospedeiro; uma ou mais unidades de ponto de venda em comunicação com o computador hospedeiro por uma rede, cada uma da uma ou mais unidades de ponto de venda adaptada para ser acoplada operativamente a um ou mais dispensadores de combustível; e um meio legível por computador acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo um banco de dados armazenado no mesmo, o banco de dados incluindo uma tabela de promoção de fidelidade adaptada para ser descarregada a uma ou mais unidades de ponto de venda pelo computador hospedeiro e pela rede; em que cada uma da uma ou mais unidades de ponto de venda inclui um processador; e uma memória acessível ao processador para armazenar a tabela de promoção de fidelidade e para armazenar instruções executáveis pelo

processador, as instruções incluindo instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível correspondente; instruções para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e instruções para executar um ou mais rotinas de comercialização, incluindo instruções para executar uma primeira rotina de comercialização antes de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a primeira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível; determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção; determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível; instruções para executar uma segunda rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão em que as instruções para executar a segunda rotina de comercialização incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente; e instruções para executar uma terceira rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a terceira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível; e solicitar dados do cliente.

Um meio legível por computador foi descrito que inclui uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo para operar um dispensador de combustível, as instruções incluindo instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo

menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente. Em uma concretização exemplar, a

5 pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente. Em uma

10 concretização exemplar, o meio legível por computador inclui instruções para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização incluem instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização antes de permitir ao cliente dispensar combustível do

15 dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização executadas antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as

20 instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização incluem instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização executadas depois de permitir ao cliente dispensar

25 combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização incluem instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização antes de permitir ao cliente

dispensar combustível do dispensador de combustível; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização executadas antes de permitir

5 ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização executadas antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo

10 menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização incluem pelo menos uma de: instruções para executar uma primeira rotina de comercialização antes de executar as instruções de permissão; instruções para executar uma

15 segunda rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão; e instruções para executar uma terceira rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispensador de combustível está localizado, um tipo de

20 pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é transmitida, pela rede e pelo computador hospedeiro, para o banco de dados para armazenamento no mesmo. Em uma concretização exemplar, o tipo de

25 pagamento é selecionado do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário, um pagamento de cartão de crédito de marca, um pagamento de cartão de crédito de terceiros, um pagamento de cartão de débito, um pagamento em dinheiro e um pagamento de cupom. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a primeiro rotina de

comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; instruções para determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível; instruções para determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção; instruções para determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e instruções para prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, uma data/hora de começo e uma data/hora de fim são associadas com a regra de promoção; e em que as instruções para determinar a disponibilidade da regra de promoção incluem instruções para determinar uma data e hora atuais associadas com o uso do dispensador de combustível pelo cliente; e instruções para determinar se a data atual e hora caem entre a data/hora de começo e a data/hora de fim. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um local associado com o uso do dispensador de combustível pelo cliente; e em que as instruções para determinar a disponibilidade da regra de promoção incluem verificar que a regra de promoção se aplica ao local associado com o uso do dispensador de combustível pelo cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que as instruções para determinar a disponibilidade da regra de promoção incluem instruções para verificar que a regra de promoção se aplica ao tipo de pagamento usado pelo cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar a regra de promoção incluem instruções para consultar um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade; e instruções para determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, a tabela de promoção de fidelidade é armazenada no meio legível por computador; em que o meio legível por computador é acessível a um processador para executar a pluralidade de instruções para operar o dispensador de

combustível, em que o processador está em comunicação com o dispensador de combustível; e em que a tabela de promoção de fidelidade é descarregada ao meio legível por computador de um local remoto por uma rede antes de determinar a regra de promoção. Em uma concretização exemplar, a tabela de

5 promoção de fidelidade é descarregada ao meio legível por computador a uma ou mais vezes predeterminadas; e em que pelo menos uma porção da pluralidade de instruções para operar o dispensador de combustível é descarregada ao meio legível por computador do local remoto pela rede a uma

10 ou mais vezes predeterminadas. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar a disponibilidade da regra de promoção incluem instruções para transmitir a pelo menos uma característica para um local remoto; instruções para determinar no local remoto um código de promoção de fidelidade em resposta ao pelo menos uma característica; e instruções para

15 determinar se o código de promoção de fidelidade está em uma tabela de promoção de fidelidade associada com o dispensador de combustível; e em que as instruções para determinar a regra de promoção incluem instruções para determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade se o código de promoção de fidelidade estiver na tabela de promoção de fidelidade associada com o dispensador de combustível. Em

20 uma concretização exemplar, as instruções para determinar o primeiro prêmio incluem instruções para determinar se um desconto local está disponível; e instruções para determinar o desconto local se o desconto local estiver disponível. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar o primeiro prêmio ademais incluem instruções para comparar o desconto local

25 com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, as instruções para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade incluem instruções para determinar um desconto imediato maior entre o desconto local e o grupo de desconto; em que o primeiro prêmio está

na forma do desconto local se o desconto local for o desconto imediato maior; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto de grupo se o desconto local for o desconto imediato maior. Em uma concretização exemplar, as instruções para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade incluem instruções para determinar se o desconto local está associado com um código de ponto de compra entrado por cliente; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local estiver associado com o código de ponto de compra entrado por cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade incluem instruções para determinar se o desconto local está associado com um desconto de modo de sociedade; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local estiver associado com o desconto de modo de sociedade. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um cupom. Em uma concretização exemplar, o cupom está na forma de um código de barras escaneável em um recibo impresso para pagamento pelo combustível dispensado do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível a ser dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar. Em uma concretização exemplar, o desconto é limitado a valor de dólar máximo. Em uma concretização exemplar, as instruções executáveis pelo processador ademais incluem instruções para capturar informação associada com o primeiro prêmio, a informação incluindo a forma do primeiro prêmio e o pelo menos uma característica; e instruções para transmitir a informação a um local remoto para armazenamento em um banco de dados. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar o primeiro rotina de

comercialização ademais incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que pelo menos uma mensagem da uma ou mais mensagens é em resposta ao tipo de pagamento. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de agradecimento pelo cliente usar o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização encorajando o cliente a solicitar um cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem congratulatória informando o cliente da provisão do primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a segunda rotina de comercialização incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização é em resposta a pelo menos uma característica. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que pelo menos uma mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização é em resposta ao tipo de pagamento. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de terceiros; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização de informação informando o cliente do desconto que teria estado disponível ao cliente se o tipo de pagamento fosse em uma forma alternada. Em uma

concretização exemplar, a forma alternada é selecionada do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário e um pagamento de cartão de crédito de marca. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização de informação encorajando o cliente a solicitar um cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de agradecimento pelo cliente usar o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, o meio legível por computador inclui instruções para aprovar o cliente para um cartão de crédito predeterminado; em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente que o cliente foi aprovado automaticamente para o cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma pergunta, perguntando se o cliente deseja solicitar um cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma outra mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de pelo menos um incentivo com relação a solicitar o cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a terceira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; instruções para determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; e instruções para prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível dispensado do

dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar; e em que as instruções para executar a terceira rotina de comercialização ademais incluem comunicar pelo menos uma mensagem ao cliente relativa à provisão do primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem para o cliente relativa à provisão do primeiro prêmio está na forma de uma mensagem congratulatória indicando o desconto que o cliente recebeu. Em uma concretização exemplar, o segundo prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar. Em uma concretização exemplar, as instruções para determinar a disponibilidade do segundo prêmio incluem instruções para determinar se uma quantidade mínima de combustível foi comprada pelo cliente. Em uma concretização exemplar, o segundo prêmio está na forma de um desconto de uma compra; e em que as instruções para determinar a disponibilidade do segundo prêmio incluem instruções para determinar se o cliente fez a compra. Em uma concretização exemplar, as instruções executáveis pelo processador ademais incluem instruções para transmitir a uma informação de local remoto associado com o segundo prêmio, a informação incluindo a forma do segundo prêmio e o pelo menos uma característica; e instruções para armazenar a informação em um banco de dados no local remoto. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a terceira rotina de comercialização ademais incluem instruções para solicitar dados do cliente. Em uma concretização exemplar, os dados estão em uma forma selecionada do grupo consistindo em um número de telefone, um código postal, os últimos quatro dígitos do número de previdência social do cliente, um nome, um endereço postal, um número de carteira de motorista e

um endereço de correio eletrônico. Em uma concretização exemplar, as instruções para solicitar incluem instruções para capturar os dados do cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para capturar incluem instruções para transmitir os dados a um local remoto. Em uma concretização exemplar, os dados estão na forma de um número de telefone e em que solicitar ademais inclui chamar o número de telefone e oferecer ao cliente um produto ou serviços. Em uma concretização exemplar, as instruções executáveis pelo processador ademais incluem instruções para chamar a atenção do cliente ao dispensador de combustível para que o cliente responda a pelo menos uma porção da execução de pelo menos uma da primeira, segunda ou terceiras rotinas de comercialização. Em uma concretização exemplar, as instruções para chamar a atenção incluem instruções para gerar pelo menos um alerta de áudio ao dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, as instruções para chamar a atenção incluem instruções para gerar um gráfico animado no dispensador de combustível.

Um meio legível por computador foi descrito incluindo uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo para operar um dispensador de combustível, as instruções incluindo instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; instruções para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e em que as instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização incluem instruções para executar uma primeira rotina de comercialização antes de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a primeira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; instruções para determinar a regra

de promoção se a regra de promoção estiver disponível, em que as instruções para determinar a regra de promoção incluem instruções para consultar um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade; e instruções para determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade; instruções para determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção; instruções para determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e instruções para prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível; instruções para executar uma segunda rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a segunda rotina de comercialização incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente; e instruções para executar uma terceira rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a terceira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; instruções para determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; e instruções para prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível.

Um banco de dados armazenado em um meio legível por computador e acessível a um dispositivo em comunicação com um dispensador de combustível foi descrito que inclui uma tabela de promoção de fidelidade incluindo um ou mais registros, cada registro incluindo um campo de tipo de desconto para identificar um tipo de prêmio para aplicar a um cliente do dispensador de combustível; e pelo menos um campo de critérios de prêmio para determinar se a prêmio está disponível ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, o pelo menos um campo de critérios de prêmio é selecionado do grupo consistindo em um

campo de data/hora para definir o período de tempo ativo durante o qual a
prêmio está disponível ao cliente do dispensador de combustível; um campo
de onde se aplica para especificar um local ao qual a prêmio se aplica; um
campo de tipo de pagamento para restringir o prêmio a um ou mais tipos de
5 pagamento; um campo de código de departamento de compra requerido para
indicar um produto ou serviço que o cliente tem que comprar; e um campo de
tipo de compra mínimo requerido para especificar uma quantidade mínima de
um produto que o cliente tem que comprar. Em uma concretização exemplar,
cada registro ademais inclui pelo menos um outro campo de critérios para
10 determinar se a prêmio está disponível ao cliente do dispensador de
combustível. Em uma concretização exemplar, o pelo menos um outro campo
de critérios é selecionado do grupo consistindo em um campo de data/hora
para definir o período de tempo ativo durante o qual o prêmio está disponível
ao cliente do dispensador de combustível; um campo de onde se aplica para
15 especificar um local ao qual o prêmio se aplica; um campo de tipo de
pagamento para restringir o prêmio a um ou mais tipos de pagamento; um
campo de código de departamento de compra requerido para indicar um
produto ou serviço que o cliente tem que comprar; e um campo de tipo de
compra mínima requerido para especificar uma quantidade mínima de um
20 produto que o cliente tem que comprar. Em uma concretização exemplar,
cada registro ademais inclui pelo menos um campo de texto de mensagem
contendo uma ou mais mensagens de comercialização a serem comunicadas
ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar,
cada registro ademais inclui pelo menos um campo de intervalo de mensagem
25 para indicar um período de tempo durante o qual pelo menos uma das
mensagens de comercialização ó para ser comunicada. Em uma concretização
exemplar, o período de tempo é selecionado do grupo consistindo em um
período de tempo antes que o cliente seja permitido dispensar combustível do
dispensador de combustível; e um período de tempo depois que o cliente seja

permitido dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, cada registro ademais inclui um campo de código de promoção para identificar o registro correspondente. Em uma concretização exemplar, cada registro ademais inclui um campo de chamar a atenção para chamar a atenção do cliente do dispensador de combustível ao dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, o campo de chamara a atenção é selecionado do grupo consistindo em um campo de gráfico animado e um campo de alerta de áudio. Em uma concretização exemplar, cada registro ademais inclui um campo de solicitar lembrete para incitar o cliente a prover um tipo de dados. Em uma concretização exemplar, cada registro ademais inclui um campo de quantidade de desconto para indicar o valor da prêmio para aplicar. Em uma concretização exemplar, cada registro ademais inclui um campo de quantidade de desconto máximo para especificar o possível valor máximo do prêmio. Em uma concretização exemplar, o dispositivo é um computador hospedeiro. Em uma concretização exemplar, o computador hospedeiro está localizado remotamente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, em que o dispositivo é um processador e em que o processador e o meio legível por computador são componentes de uma unidade de ponto de venda. Em uma concretização exemplar, o dispositivo é um computador hospedeiro e em que a tabela de promoção de fidelidade é adaptada para ser descarregada no mesmo por uma rede a uma unidade de ponto de venda para armazenamento a uma ou mais vezes predeterminadas; e em que a unidade de ponto de venda está em comunicação com o dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, a unidade de ponto de venda inclui um processador e uma memória acessível a ele; e em que a tabela de promoção de fidelidade é armazenada na memória depois que a tabela de promoção de fidelidade seja descarregada. Em uma concretização exemplar, para operar o dispensador de combustível, o processador acessa a tabela de promoção de fidelidade e executa instruções armazenadas na memória. Em

uma concretização exemplar, pelo menos uma porção das instruções armazenadas na memória é descarregada do computador hospedeiro à unidade de ponto de venda pela rede a uma ou mais vezes predeterminadas. Em uma concretização exemplar, as instruções armazenadas na memória incluem

5 instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; instruções para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização, incluindo pelo menos uma

10 de: instruções para executar um primeiro rotina de comercialização antes de executar as instruções de permissão; instruções para executar uma segunda rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão; e instruções para executar uma terceira rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão. Em uma concretização exemplar, a pelo

15 menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispensador de combustível está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específico ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é transmitida ao

20 banco de dados para armazenamento no mesmo. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento é selecionado do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário, um pagamento de cartão de crédito de marca, um pagamento de cartão de crédito de terceiros, um pagamento de cartão de débito, um pagamento em dinheiro e um pagamento de cupom. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a

25 primeira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; instruções para determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível; instruções para determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra

de promoção; instruções para determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e instruções para prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, as instruções armazenadas na memória ademais incluem instruções para capturar informação associada com o primeiro prêmio, a informação incluindo a forma do primeiro prêmio e a pelo menos uma característica; e instruções para transmitir a informação ao banco de dados para armazenamento no mesmo. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a primeira rotina de comercialização ademais incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens ao cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a segunda rotina de comercialização incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a terceira rotina de comercialização incluem instruções para determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; instruções para determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; e instruções para prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar a terceira rotina de comercialização ademais incluem instruções para solicitar dados do cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para solicitar incluem instruções para capturar os dados do cliente.

Um banco de dados armazenado em um meio legível por computador e acessível a um processador em comunicação com um dispensador de combustível, foi descrito que inclui uma tabela de promoção de fidelidade incluindo um ou mais registros, cada registro incluindo um campo de tipo de desconto para identificar um tipo de prêmio para aplicar a um cliente do dispensador de combustível; pelo menos um campo de critérios de prêmio para determinar se a prêmio está disponível ao cliente do dispensador de combustível; pelo menos um campo de intervalo de mensagem

para indicar um período de tempo durante o qual pelo menos uma das mensagens de comercialização é para ser comunicada; pelo menos um campo de intervalo de mensagem para indicar um período de tempo durante o qual pelo menos uma das mensagens de comercialização é para ser comunicada em

5 que o período de tempo é selecionado do grupo consistindo em um período de tempo antes que o cliente seja permitido dispensar combustível do dispensador de combustível; e um período de tempo depois que o cliente seja permitido dispensar combustível do dispensador de combustível; um campo de lembrete de solicitação para incitar o cliente a prover um tipo de dados; e

10 um campo de quantidade desconto para indicar o valor da prêmio para aplicar; em que o processador e o meio legível por computador são componentes de uma unidade de ponto de venda e a tabela de promoção de fidelidade é adaptada para ser descarregada por uma rede ao meio legível por computador para armazenamento no mesmo a uma ou mais vezes determinadas; em

15 que, para operar o dispensador de combustível, o processador acessa a tabela de promoção de fidelidade e executa instruções armazenadas no meio legível por computador; e em que o pelo menos um campo de critérios de prêmio é selecionado do grupo consistindo em um campo de data/hora para definir o período de tempo ativo durante o qual o prêmio está disponível ao cliente do

20 dispensador de combustível; um campo de onde se aplica para especificar um local ao qual o prêmio se aplica; um campo de tipo de pagamento para restringir o prêmio a um ou mais tipos de pagamento; um campo de código de departamento de compra requerido para indicar um produto ou serviço que o cliente tem que comprar; e um campo de tipo de compra mínima requerido

25 para especificar uma quantidade mínima de um produto que o cliente tem que comprar.

Um sistema para operar um dispensador de combustível foi descrito que inclui meio para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; e meio para executar uma ou mais

rotinas de comercialização; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização inclui uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente. Em uma concretização exemplar, o sistema inclui meio para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização executadas antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização executadas depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização antes de permitir ao

cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização executadas antes de permitir ao

5 cliente dispensar combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização executadas antes de permitir ao cliente dispensar

10 combustível do dispensador de combustível é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui pelo menos um de: meio para executar uma primeira rotina de comercialização antes de permitir ao

15 cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; meio para executar uma segunda rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e meio para executar uma terceira rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar

20 combustível do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispensador de combustível está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente. Em uma

25 concretização exemplar, o sistema inclui meio para transmitir a pelo menos uma característica para um local remoto para armazenamento em um banco de dados. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento é selecionado do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário, um pagamento de cartão de crédito de marca, um pagamento de cartão de crédito de terceiros, um pagamento de cartão de débito, um pagamento em dinheiro e um pagamento de cupom. Em uma concretização exemplar, meio para executar a

primeiro rotina de comercialização inclui meio para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; meio para determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível; meio para determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma

5 regra de promoção e determinar a regra de promoção; meio para determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e meio para prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, uma data/hora de começo e uma data/hora de fim são associados com a regra de promoção; e em que meio para determinar a

10 disponibilidade da regra de promoção inclui meio para determinar uma data e tempo atuais associadas com o uso do dispensador de combustível pelo cliente; e meio para determinar se a data e tempo atuais caem entre a data/hora de começo e a data/hora de fim. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um local associado com o uso do dispensador de combustível; e

15 em que meio para determinar a disponibilidade da regra de promoção inclui meio para verificar que a regra de promoção se aplica ao local associado com o uso do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que meio para determinar a disponibilidade da regra de promoção inclui meio para

20 verificar que a regra de promoção se aplica ao tipo de pagamento usado pelo cliente. Em uma concretização exemplar, meio para determinar a regra de promoção inclui meio para consultar um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade; e meio para determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade. Em uma

25 concretização exemplar, a tabela de promoção de fidelidade é armazenada em um meio legível por computador que é acessível a um processador, em que o processador está em comunicação com o dispensador de combustível; e em que a tabela de promoção de fidelidade é descarregada ao meio legível por computador de um local remoto por uma rede antes de determinar a regra de

promoção. Em uma concretização exemplar, a tabela de promoção de fidelidade é descarregada ao meio legível por computador a uma ou mais vezes predeterminadas; e em que instruções para armazenamento no meio legível por computador e execução pelo processador são descarregadas ao meio legível por computador do local remoto pela rede a uma ou mais vezes predeterminadas. Em 5 uma concretização exemplar, meio para determinar a disponibilidade da regra de promoção inclui meio para transmitir a pelo menos uma característica para um local remoto; meio para determinar no local remoto um código de promoção de fidelidade em resposta a pelo menos uma característica; e meio para determinar 10 se o código de promoção de fidelidade está em uma tabela de promoção de fidelidade associada com o dispensador de combustível; em que meio para determinar a regra de promoção inclui meio para determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade se o código de promoção de fidelidade estiver na tabela de promoção de fidelidade associada 15 com o dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, meio para determinar o primeiro prêmio inclui meio para determinar se um desconto local está disponível; e meio para determinar o desconto local se o desconto local estiver disponível. Em uma concretização exemplar, meio para determinar o primeiro prêmio ademais inclui meio para comparar o desconto local com o 20 desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, meio para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade inclui meio para determinar um desconto imediato maior entre o desconto local e o desconto de grupo; em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto 25 local for o desconto imediato maior; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto de grupo se o desconto local for o desconto imediato maior. Em uma concretização exemplar, meio para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade inclui meio para determinar se o desconto local está associado com um código de

ponto de compra entrado por cliente; e em que o primeiro prêmio está na forma de desconto local se o desconto local estiver associado com o código de ponto de compra entrado por cliente. Em uma concretização exemplar, meio para comparar o desconto local com o desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade inclui meio para determinar se o desconto local está associado com um desconto de modo de sociedade; e em que o primeiro prêmio está na forma do desconto local se o desconto local estiver associado com o desconto de modo de sociedade. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um cupom. Em uma concretização exemplar, o cupom está na forma de um código de barras escaneável em um recibo impresso para pagamento pelo combustível dispensado do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível a ser dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar. Em uma concretização exemplar, o desconto é limitado a um valor máximo de dólar. Em uma concretização exemplar, o sistema inclui meio para capturar informação associada com o primeiro prêmio, a informação incluindo a forma do primeiro prêmio e a pelo menos uma característica; e meio para transmitir a informação a um local remoto para armazenamento em um banco de dados. Em uma concretização exemplar, meio para executar o primeiro rotina de comercialização ademais inclui meio para comunicar uma ou mais mensagens ao cliente. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que pelo menos uma mensagem da uma ou mais mensagens é em resposta ao tipo de pagamento. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de agradecimento pelo cliente usar o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem

está na forma de uma mensagem de comercialização encorajando o cliente a solicitar um cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem congratulatória informando o cliente da provisão do primeiro prêmio ao cliente se o primeiro

5 prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, meio para executar a segunda rotina de comercialização inclui meio para comunicar uma

10 ou mais mensagens de comercialização ao cliente. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização é em resposta a pelo menos uma característica. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é um tipo de pagamento usado pelo cliente; e em que pelo menos uma mensagem da uma ou

15 mais mensagens de comercialização é em resposta ao tipo de pagamento. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de terceiros; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização de informação informando o cliente do desconto que teria estado disponível ao cliente se o tipo

20 de pagamento fosse em uma forma alternada. Em uma concretização exemplar, a forma alternada é selecionada do grupo consistindo em um pagamento de cartão de crédito de proprietário e um pagamento de cartão de crédito de marca. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de comercialização de informação encorajando o cliente a

25 solicitar um cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, o tipo de pagamento está na forma de um pagamento de cartão de crédito de proprietário; e em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de agradecimento pelo cliente usar o cartão de crédito de proprietário. Em uma concretização exemplar, o sistema inclui meio para aprovar o cliente

para um cartão de crédito predeterminado; em que a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente que o cliente foi aprovado automaticamente para o cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de

5 uma pergunta, perguntando se o cliente deseja solicitar um cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização exemplar, pelo menos uma outra mensagem da uma ou mais mensagens de comercialização está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de pelo menos um incentivo com relação a solicitar o cartão de crédito predeterminado. Em uma concretização

10 exemplar, a pelo menos uma mensagem está na forma de uma mensagem de informação informando o cliente de um desconto disponível do preço de uma compra potencial na vizinhança do dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, meio para executar a terceira rotina de comercialização inclui meio para determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; meio para

15 determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; e meio para prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, o primeiro prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de

20 porcentagem, um desconto de centavo por quantidade e um desconto de valor de dólar; e em que meio para executar a terceira rotina de comercialização ademais inclui meio para comunicar pelo menos uma mensagem ao cliente relativa à provisão do primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma mensagem para o cliente relativa à

25 provisão do primeiro prêmio está na forma de uma mensagem congratulatória indicando o desconto que o cliente recebeu. Em uma concretização exemplar, o segundo prêmio está na forma de um desconto do preço do combustível dispensado do dispensador de combustível, em que o desconto é selecionado do grupo consistindo em um desconto de porcentagem, um desconto de centavo por

quantidade e um desconto de valor de dólar. Em uma concretização exemplar, meio para determinar a disponibilidade do segundo prêmio inclui meio para determinar se uma quantidade mínima de combustível foi comprada pelo cliente. Em uma concretização exemplar, o segundo prêmio está na forma de um

5 desconto de uma compra; e em que meio para determinar a disponibilidade do segundo prêmio inclui meio para determinar se o cliente fez a compra. Em uma concretização exemplar, o sistema inclui meio para transmitir a uma informação de local remoto associado com o segundo prêmio, a informação incluindo a forma do segundo prêmio e a pelo menos uma característica; e meio para

10 armazenar a informação em um banco de dados no local remoto. Em uma concretização exemplar, meio para executar a terceira rotina de comercialização ademais inclui meio para solicitar dados do cliente. Em uma concretização exemplar, os dados estão em uma forma selecionada do grupo consistindo em um número de telefone, um código postal, os últimos quatro dígitos do número

15 de previdência social do cliente, um nome, um endereço postal, um número de carteira de motorista e um endereço de correio eletrônico. Em uma concretização exemplar, meio para solicitar inclui meio para capturar os dados do cliente. Em uma concretização exemplar, meio para capturar inclui meio para transmitir os dados para um local remoto. Em uma concretização exemplar, os dados estão na

20 forma de um número de telefone e em que meio para solicitar ademais inclui meio para chamar o número de telefone e oferecer ao cliente um produto ou serviço. Em uma concretização exemplar, o sistema inclui meio para chamar a atenção do cliente ao dispensador de combustível para que o cliente responda a pelo menos uma porção da execução de pelo menos uma da primeira, segunda

25 ou terceira rotinas de comercialização. Em uma concretização exemplar, meio para chamar a atenção inclui meio para gerar pelo menos um alerta de áudio no dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, meio para chamar a atenção inclui meio para gerar um gráfico animado no dispensador de combustível.

Um sistema para operar um dispensador de combustível foi descrito que inclui meio para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; meio para transmitir a pelo menos uma característica para um local remoto; meio para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e em que meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui meio para executar uma primeira rotina de comercialização antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que meio para executar a primeira rotina de comercialização inclui meio para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção; meio para determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível, em que meio para determinar a regra de promoção inclui meio para consultar um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade, em que a tabela de promoção de fidelidade é descarregada do local remoto; meio para determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção; meio para determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e meio para prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível; meio para executar uma segunda rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que meio para executar a segunda rotina de comercialização inclui meio para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente; e meio para executar uma terceira rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que meio para executar a terceira rotina de

comercialização inclui meio para comunicar pelo menos uma mensagem ao cliente relativo à provisão do primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; meio para determinar a disponibilidade de um segundo prêmio; meio para determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; meio para prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível; e meio para solicitar dados do cliente.

Um método foi descrito incluindo identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente. Em uma concretização exemplar, o dispositivo inclui um dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, um dispensador de combustível e um quiosque. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente. Em uma concretização exemplar, a unidade de ponto de venda está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede; e em que um meio legível por computador está acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo uma tabela de promoção de fidelidade armazenado no mesmo. Em uma concretização exemplar, o método inclui descarregar a tabela de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e pela rede a uma ou mais vezes predeterminadas. Em uma concretização exemplar, executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda inclui

executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda inclui pelo menos um de: executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente. Em uma concretização exemplar, executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda inclui pelo menos um outro de: executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

Um método foi descrito que inclui identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um de dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e executar uma ou mais

rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma das rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; em que o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, um dispensador de combustível e um quiosque; em que a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente; em que a unidade de ponto de venda está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede; em que um meio legível por computador está acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo uma tabela de promoção de fidelidade armazenada no mesmo; e em que o método ademais inclui descarregar a tabela de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e à rede a uma ou vezes mais predeterminadas; em que executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda inclui executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de promoção de fidelidade, incluindo pelo menos um de: executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um dos prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente, pelo menos uma das mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica

específica ao cliente.

Um meio legível por computador foi descrito incluindo uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo, as instruções que inclui instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente. Em uma concretização exemplar, o dispositivo inclui um dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, um dispensador de combustível e um quiosque. Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente. Em uma concretização exemplar, a unidade de ponto de venda está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede; em que o meio legível por computador é adaptado para ser acoplado operativamente ao computador hospedeiro; e em que o meio legível por computador inclui uma tabela de promoção de fidelidade armazenada no mesmo. Em uma concretização exemplar, o meio legível por computador inclui instruções para descarregar a tabela de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e à rede a uma ou mais vezes predeterminadas. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda incluem instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, as

instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda incluem pelo menos uma de: instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para recompensar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente. Em uma concretização exemplar, as instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda incluem pelo menos um outro de: instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

Um meio legível por computador foi descrito que inclui uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo, as instruções incluindo instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um

cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da

5 pelo menos uma característica específica ao cliente; em que o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, um dispensador de combustível e um quiosque; em que a pelo menos uma característica é selecionada do

10 grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente; em que a unidade de ponto de venda está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede, o meio legível por computador sendo adaptado para ser acoplado operativamente ao computador hospedeiro; em

15 que o meio legível por computador ademais inclui uma tabela de promoção de fidelidade armazenada no mesmo e instruções para descarregar a tabela de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e à rede a uma ou mais vezes predeterminadas; e em que as instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a

20 unidade de ponto de venda incluem instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de promoção de fidelidade, incluindo pelo menos uma de: instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos

25 parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao

cliente; e instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

- 5 Um sistema foi descrito que inclui meio para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente
- 10 pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente. Em uma concretização exemplar, o dispositivo inclui um dispensador de combustível. Em uma concretização exemplar, o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, um dispensador de combustível e um quiosque.
- 15 Em uma concretização exemplar, a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específica ao cliente. Em uma concretização exemplar, a unidade de
- 20 ponto de venda está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede; e em que um meio legível por computador está acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo uma tabela de promoção de fidelidade armazenado no mesmo. Em uma concretização exemplar, o sistema inclui meio para descarregar a tabela
- 25 de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e à rede a uma ou mais vezes predeterminadas. Em uma concretização exemplar, o meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda inclui meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de

promoção de fidelidade. Em uma concretização exemplar, o meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda inclui pelo menos um de: meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos
5 um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da
10 pelo menos uma característica específica ao cliente; e meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente. Em uma concretização exemplar, o meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda inclui pelo menos um outro de: meio
15 para executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização
20 ao cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos
25 dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

Um sistema foi descrito que inclui meio para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e meio para executar uma

ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda; em que pelo menos uma das rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; em que o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, 5 um dispensador de combustível e um quiosque; em que pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente; em que a unidade de ponto de venda 10 está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede; em que um meio legível por computador está acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo uma tabela de promoção de fidelidade armazenada no mesmo; em que o sistema ademais 15 inclui meio para descarregar a tabela de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e à rede a uma ou mais vezes predeterminadas; e em que o meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda inclui meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de 20 promoção de fidelidade, incluindo pelo menos um de: meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um dos prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar 25 uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente, pelo menos uma das mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo

menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

É compreendido que variações podem ser feitas ao antecedente sem partir da extensão da invenção. Por exemplo, em várias concretizações exemplares, uma ou mais das etapas da rotina de comercialização de pré-abastecimento 54, da rotina de comercialização de abastecimento 58 e/ou da
5 rotina de comercialização de pós-abastecimento 60 podem ser omitidas ou combinadas. Além disso, uma ou mais das rotinas e/ou etapas do método 50 podem ser omitidas ou combinadas com uma ou mais outras etapas de rotinas e/ou do método 50. Também, os elementos, etapas e ensinamentos das várias
10 concretizações ilustrativas podem ser combinados em todo ou em parte em algumas ou todas as concretizações ilustrativas.

Embora concretizações ilustrativas da invenção tenham sido mostradas e descritas, uma ampla gama de modificação, mudanças e substituição é contemplada na exposição precedente. Em alguns exemplos,
15 algumas características da presente invenção podem ser empregadas sem um uso correspondente das outras características, e algumas etapas da presente invenção podem ser executadas sem uma execução correspondente de outras etapas. Por conseguinte, todas tais modificações, mudanças e substituições são pretendidas serem incluídas dentro da extensão desta invenção como
20 definida nas reivindicações seguintes, e é apropriado que as reivindicações sejam interpretadas amplamente e de uma maneira consistente com a extensão da invenção. Nas reivindicações, cláusulas de meio mais função são pretendidas cobrir as estruturas descritas aqui como executando a função recitada e não só equivalentes estruturais, mas também estruturas
25 equivalentes.

REIVINDICAÇÕES

1. Método para operar um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de compreender:

5 identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; e

executar uma ou mais rotinas de comercialização;

em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível.

10 2. Método para operar um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de compreender:

identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível;

15 transmitir a pelo menos uma característica para um local remoto;

permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e

executar uma ou mais rotinas de comercialização;

20 em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e

em que executar uma ou mais rotinas de comercialização compreende:

25 executar um primeiro rotina de comercialização antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que executar a primeira rotina de comercialização compreende:

determinar a disponibilidade de uma regra de promoção;

determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível, em que determinar a regra de promoção inclui consultar

um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade, em que a tabela de promoção de fidelidade é descarregada do local remoto;

5 determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção;

determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e

10 prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível;

executar uma segunda rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que executar a segunda rotina de comercialização inclui comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente; e

15 executar uma terceira rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que executar a terceira rotina de comercialização compreende:

20 comunicar pelo menos uma mensagem ao cliente relativa à provisão do primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível;

determinar a disponibilidade de um segundo prêmio;

determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível;

25 prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível; e

solicitar dados do cliente.

3. Sistema para operar um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de compreender:

um computador hospedeiro;

uma ou mais unidades de ponto de venda em comunicação com o computador hospedeiro por uma rede, cada uma das unidades de ponto de venda adaptada para ser acoplada operativamente a um ou mais dispensadores de combustível; e

5 um meio legível por computador acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador compreendendo um banco de dados armazenado no mesmo, o banco de dados incluindo uma tabela de promoção de fidelidade;

10 em que pelo menos uma porção da operação do um ou mais dispensadores de combustível é adaptada para ser dependente pelo menos parcialmente da tabela de promoção de fidelidade.

4. Sistema para operar um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de compreender:

um computador hospedeiro;

15 uma ou mais unidades de ponto de venda em comunicação com o computador hospedeiro por uma rede, cada uma das unidades de ponto de venda adaptada para ser acoplada operativamente a um ou mais dispensadores de combustível; e

20 um meio legível por computador acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo um banco de dados armazenado no mesmo, o banco de dados incluindo uma tabela de promoção de fidelidade adaptada para ser descarregada a uma ou mais unidades de ponto de venda pelo computador hospedeiro e pela rede;

25 em que cada uma das unidades de ponto de venda inclui:

um processador; e

uma memória acessível ao processador para armazenar a tabela de promoção de fidelidade e para armazenar instruções executáveis pelo processador, as instruções incluindo:

instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível correspondente;

instruções para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível; e

5 instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização, incluindo:

instruções para executar um primeiro rotina de comercialização antes de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a primeiro rotina de comercialização incluem

10 instruções para:

determinar a disponibilidade de uma regra de promoção;

determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível;

15 cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção;

determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e

20 prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível;

instruções para executar uma segunda rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a segunda rotina de comercialização incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o

25 cliente; e

instruções para executar uma terceira rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a terceira rotina de comercialização incluem instruções para:

determinar a disponibilidade de um segundo prêmio;
determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível;

5 prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível; e
solicitar dados do cliente.

5. Meio legível por computador, caracterizado pelo fato de compreender uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo para operar um dispensador de combustível, as instruções compreendendo:

10 instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível; e

instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização;

15 em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível.

6. Meio legível por computador, caracterizado pelo fato de compreender uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo para operar um dispensador de combustível, as instruções compreendendo:

20 instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente do dispensador de combustível;

instruções para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível;

25 instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização;

em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e

em que as instruções para executar uma ou mais rotinas de

comercialização compreendem:

instruções para executar uma primeira rotina de comercialização antes de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a primeira rotina de comercialização compreendem:

5 instruções para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção;

instruções para determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível, em que as instruções para determinar a regra de promoção compreendem:

10 instruções para consultar um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade; e

instruções para determinar um desconto de grupo associado com o código de promoção de fidelidade;

15 instruções para determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção;

instruções para determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e

20 instruções para prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível;

25 instruções para executar uma segunda rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a segunda rotina de comercialização incluem instruções para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente; e

instruções para executar uma terceira rotina de comercialização depois de executar as instruções de permissão, em que as instruções para executar a terceira rotina de comercialização incluem:

instruções para determinar a disponibilidade de um segundo

prêmio;

instruções para determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível; e

5 .instruções para prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível.

7. Banco de dados armazenado em um meio legível por computador e acessível a um dispositivo em comunicação com um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de incluir uma tabela de promoção de fidelidade incluindo um ou mais registros, cada registro
10 incluindo um campo de tipo de desconto para identificar um tipo de prêmio para aplicar a um cliente do dispensador de combustível; e

pelo menos um campo de critérios de prêmio para determinar se a prêmio está disponível ao cliente do dispensador de combustível.

8. Banco de dados armazenado em um meio legível por computador e acessível a um processador em comunicação com um
15 dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de compreendendo uma tabela de promoção de fidelidade incluindo um ou mais registros, cada registro incluindo um campo de tipo de desconto para identificar um tipo de prêmio para aplicar a um cliente do dispensador de combustível; pelo menos
20 um campo de critérios de prêmio para determinar se o prêmio está disponível ao cliente do dispensador de combustível; pelo menos um campo de intervalo de mensagem para indicar um período de tempo durante o qual pelo menos uma das mensagens de comercialização é para ser comunicada; pelo menos um campo de intervalo de mensagem para indicar um período de tempo
25 durante o qual pelo menos uma das mensagens de comercialização é para ser comunicada, em que o período de tempo é selecionado do grupo consistindo em um período de tempo antes que o cliente seja permitido dispensar combustível do dispensador de combustível; e um período de tempo depois que o cliente seja permitido dispensar combustível do dispensador de

combustível; um campo de lembrete de solicitação para incitar o cliente a
prover um tipo de dados; e um campo de quantidade de desconto para indicar
o valor da prêmio a aplicar; em que o processador e o meio legível por
computador são componentes de uma unidade de ponto de venda e a tabela de
5 promoção de fidelidade é adaptada para ser descarregada por uma rede ao
meio legível por computador para armazenamento no mesmo a uma ou mais
vezes predeterminadas; em que, para operar o dispensador de combustível, o
processador acessa a tabela de promoção de fidelidade e executa instruções
armazenadas no meio legível por computador; e em que o pelo menos um
10 campo de critérios é selecionado do grupo consistindo em um campo de
data/hora para definir o período de tempo ativo durante o qual o prêmio está
disponível ao cliente do dispensador de combustível; um campo de onde se
aplica para especificar um local ao qual o prêmio se aplica; um campo de tipo
de pagamento para restringir o prêmio a um ou mais tipos de pagamento; um
15 campo de código de departamento de compra requerido para indicar um
produto ou serviço que o cliente deve comprar; e um campo de tipo de
compra mínima requerido para especificar uma quantidade mínima de um
produto que o cliente deve comprar.

9. Sistema para operar um dispensador de combustível,
20 caracterizado pelo fato de compreender:

meio para identificar pelo menos uma característica específica
a um cliente do dispensador de combustível; e
meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização;
em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de
25 comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma
característica específica ao cliente do dispensador de combustível.

10. Sistema para operar um dispensador de combustível,
caracterizado pelo fato de compreender:

meio para identificar pelo menos uma característica específica

a um cliente do dispensador de combustível;

meio para transmitir a pelo menos uma característica para um local remoto;

5 meio para permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível;

meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização;

em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente do dispensador de combustível; e

10 em que meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização inclui:

meio para executar uma primeira rotina de comercialização antes de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que meio para executar a primeira rotina de comercialização inclui:

15 meio para determinar a disponibilidade de uma regra de promoção;

meio para determinar a regra de promoção se a regra de promoção estiver disponível, em que meio para determinar a regra de promoção inclui meio para consultar um código de promoção de fidelidade em uma tabela de promoção de fidelidade, em que a tabela de promoção de fidelidade é descarregada do local remoto;

20 meio para determinar a disponibilidade de um primeiro prêmio ao cliente em resposta a determinar a disponibilidade de uma regra de promoção e determinar a regra de promoção;

25 meio para determinar o primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível; e

meio para prover o primeiro prêmio ao cliente se o primeiro prêmio estiver disponível;

meio para executar uma segunda rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que o meio para executar a segunda rotina de comercialização inclui meio para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização para o cliente; e

meio para executar uma terceira rotina de comercialização depois de permitir ao cliente dispensar combustível do dispensador de combustível, em que o meio para executar a terceira rotina de comercialização compreende:

meio para comunicar pelo menos uma mensagem ao cliente relativa à provisão do primeiro prêmio se o primeiro prêmio estiver disponível;

meio para determinar a disponibilidade de um segundo prêmio;

meio para determinar o segundo prêmio se o segundo prêmio estiver disponível;

meio para prover o segundo prêmio ao cliente se o segundo prêmio estiver disponível; e

meio para solicitar dados do cliente.

11. Método para operar um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de compreender:

identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e

executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda;

em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

12. Método para operar um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de compreender:

identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e

executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda;

em que pelo menos uma das uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente;

em que o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, um dispensador de combustível e um quiosque;

em que a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente;

em que a unidade de ponto de venda está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede;

em que um meio legível por computador está acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo uma tabela de promoção de fidelidade armazenada no mesmo; e

em que o método ademais compreende:

descarregar a tabela de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e pela rede a uma ou mais vezes predeterminadas;

em que executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda compreende:

executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de promoção de fidelidade, compreendendo pelo menos um de:

5 executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente;

10 executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e

executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

15 13. Meio legível por computador, caracterizado pelo fato de compreender uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo, as instruções compreendendo:

20 instruções para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e

instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda;

25 em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

14. Meio legível por computador, caracterizado pelo fato de compreender uma pluralidade de instruções armazenadas no mesmo, as instruções compreendendo:

instruções para identificar pelo menos uma característica

específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e

instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda;

5 em que pelo menos uma das rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente;

10 em que o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, um dispensador de combustível e um quiosque;

15 em que a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente;

em que a unidade de ponto de venda está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede, o meio legível por computador sendo adaptado para ser acoplado operativamente ao computador hospedeiro;

20 em que o meio legível por computador ademais inclui uma tabela de promoção de fidelidade armazenada no mesmo e instruções para descarregar a tabela de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e pela rede a uma ou mais vezes predeterminadas; e

25 em que as instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda compreendem:

instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de promoção de fidelidade, compreendendo pelo menos um de:

instruções para executar uma ou mais rotinas de

comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um do um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente;

5 instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo pelo menos parcialmente dependente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e

10 instruções para executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

15 15. Sistema para operar um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de que compreende:

15 meio para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e

 meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda;

20 em que pelo menos uma da uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

 16. Sistema para operar um dispensador de combustível, caracterizado pelo fato de incluir:

25 meio para identificar pelo menos uma característica específica a um cliente de um dispositivo acoplado operativamente a uma unidade de ponto de venda; e

 meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda;

em que pelo menos uma das uma ou mais rotinas de comercialização é dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente;

5 em que o dispositivo é selecionado do grupo consistindo em um teclado, um leitor de cartão, um bloco de pinos, um computador, um escâner, um dispensador de combustível e um quiosque;

10 em que a pelo menos uma característica é selecionada do grupo consistindo em uma área na qual o dispositivo está localizado, um tipo de pagamento usado pelo cliente, um tipo de produto desejado pelo cliente, um identificador de fidelidade usado pelo cliente e dados específicos ao cliente;

em que a unidade de ponto de venda está em comunicação com um computador hospedeiro por uma rede;

15 em que um meio legível por computador está acoplado operativamente ao computador hospedeiro, o meio legível por computador incluindo uma tabela de promoção de fidelidade armazenada no mesmo;

em que o sistema ademais compreende:

20 meio para descarregar a tabela de promoção de fidelidade à unidade de ponto de venda pelo computador hospedeiro e pela rede a um ou mais vezes predeterminadas; e

em que o meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a unidade de ponto de venda compreende:

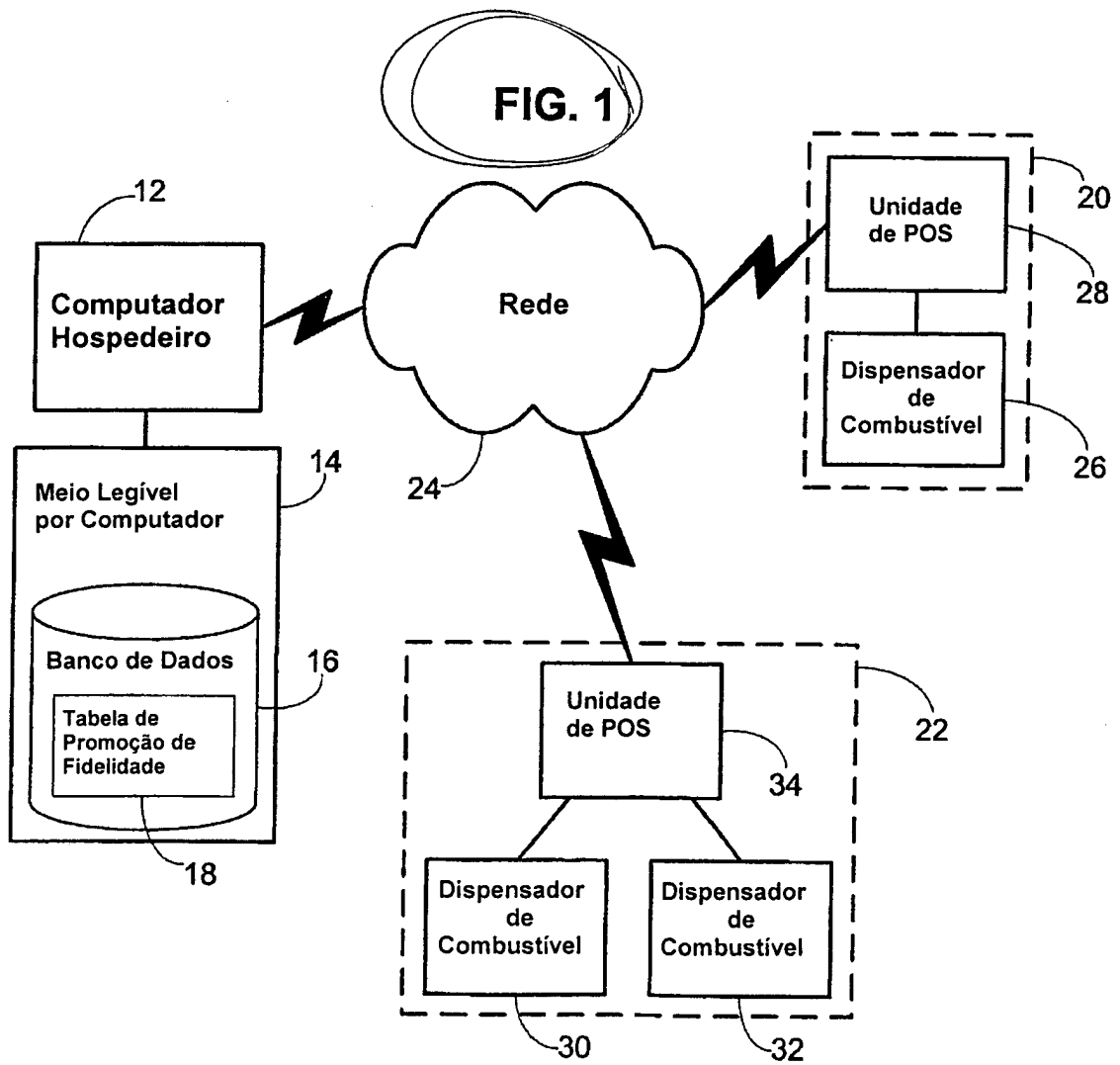
25 meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização usando a tabela de promoção de fidelidade, incluindo pelo menos um de:

meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para premiar o cliente com um ou mais prêmios, pelo menos um dos um ou mais prêmios sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente;

meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para comunicar uma ou mais mensagens de comercialização ao cliente, pelo menos uma da uma ou mais mensagens de comercialização sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente; e

5 meio para executar uma ou mais rotinas de comercialização para solicitar dados do cliente, pelo menos uma porção dos dados solicitados sendo dependente pelo menos parcialmente da pelo menos uma característica específica ao cliente.

FIG. 1



10 ↗

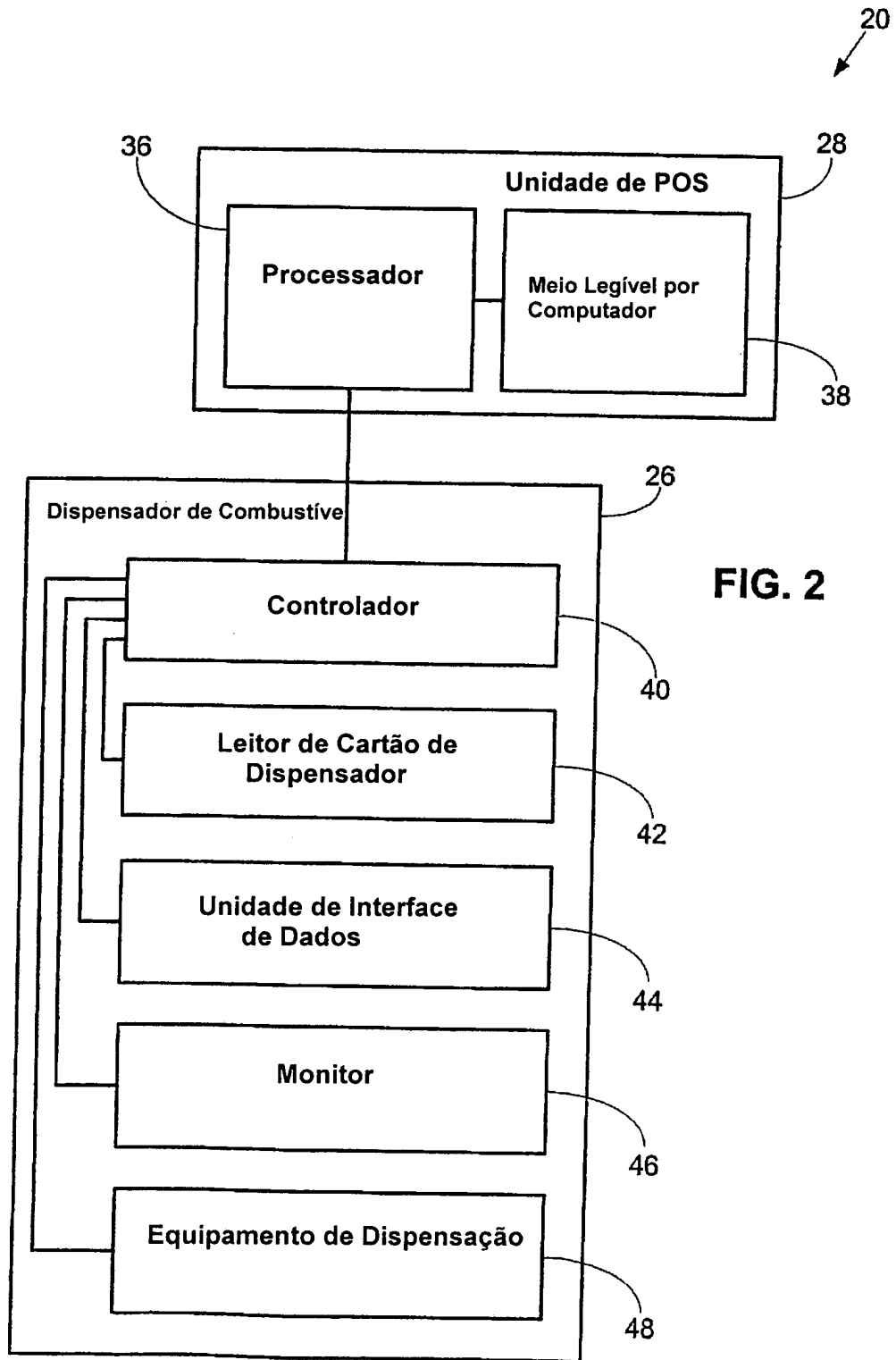


FIG. 2

50 →

FIG. 3

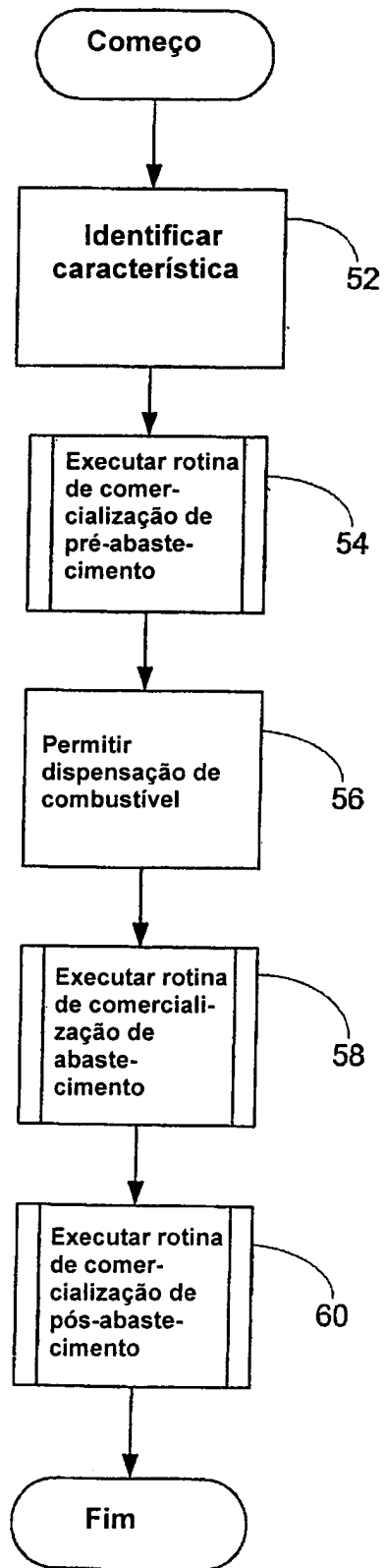


FIG. 4

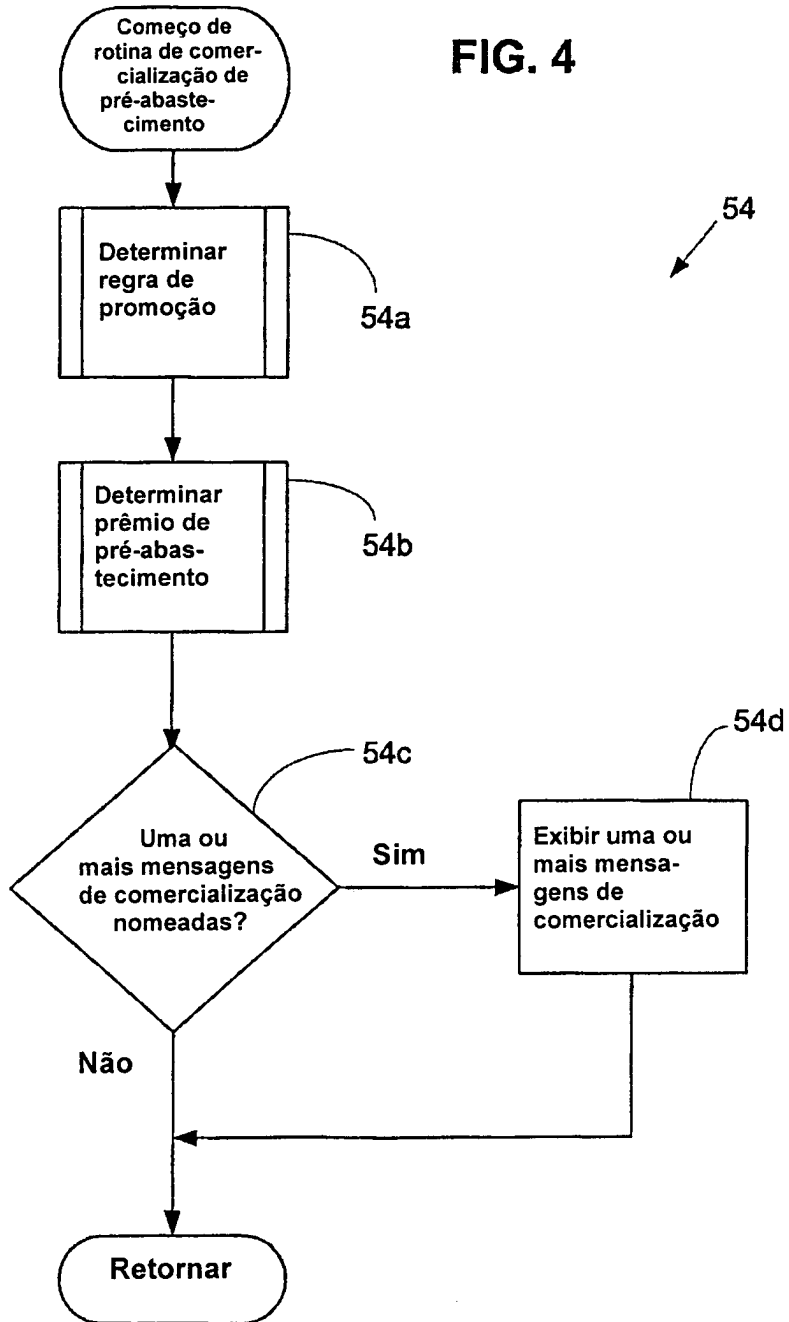


FIG. 5A

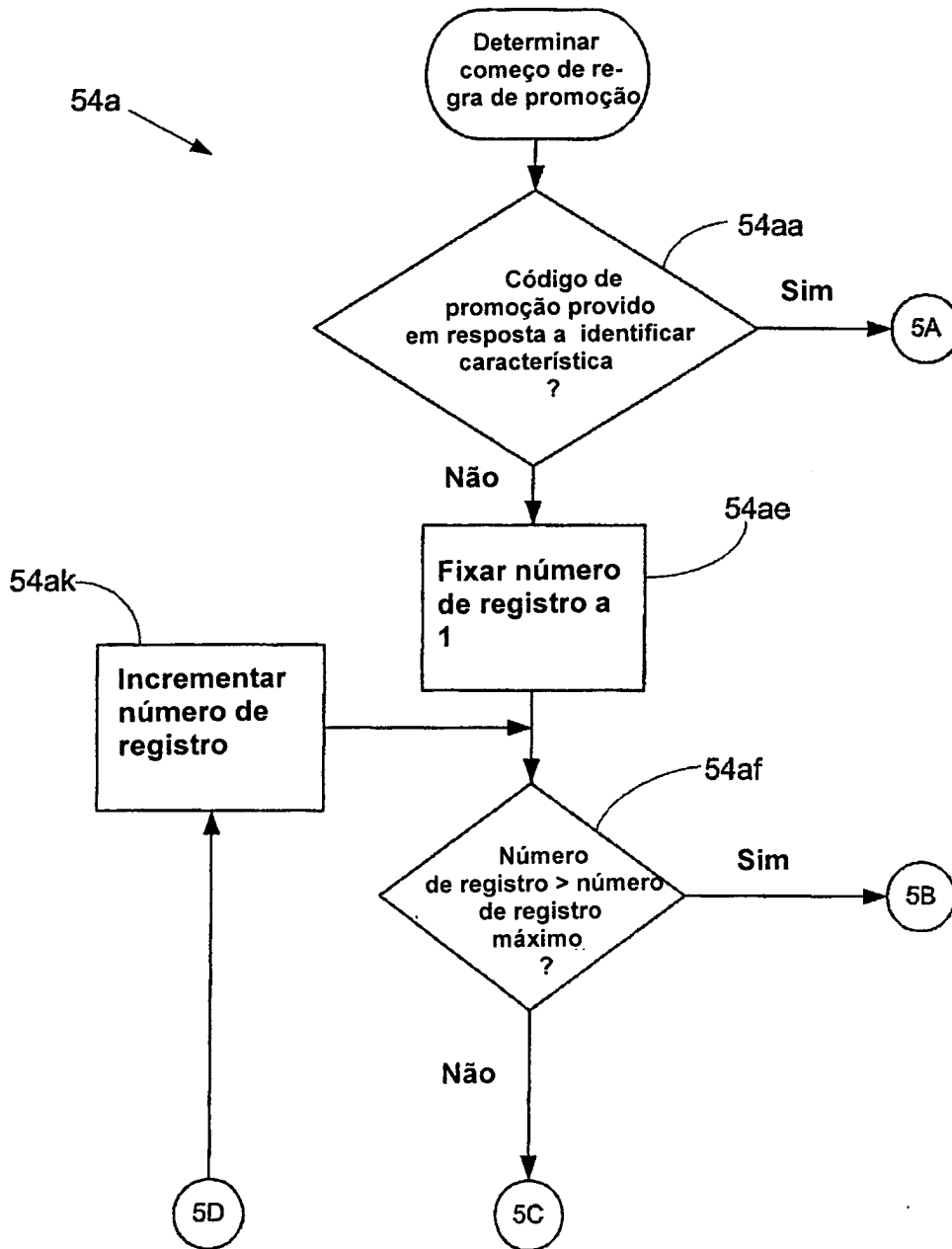


FIG. 5B

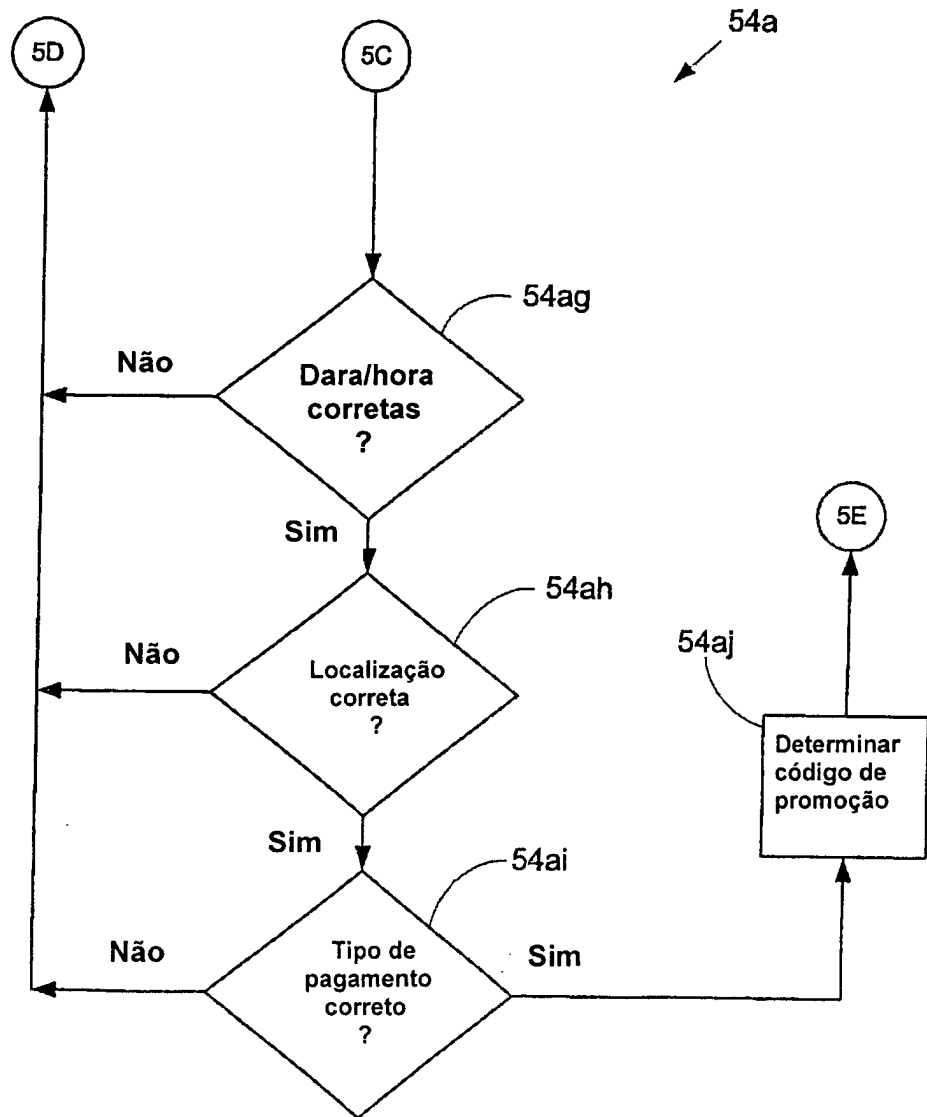


FIG. 5C

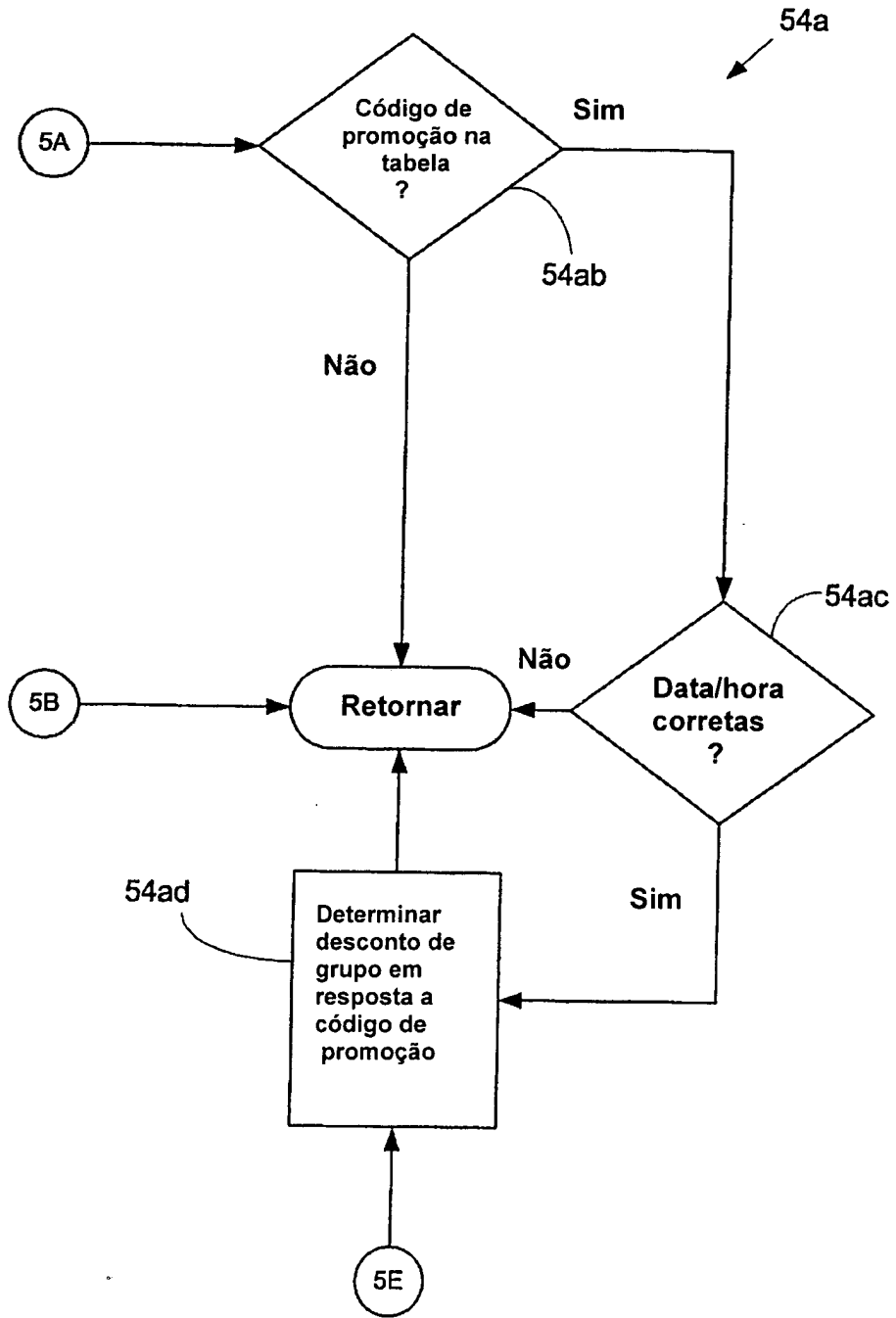


FIG. 6A

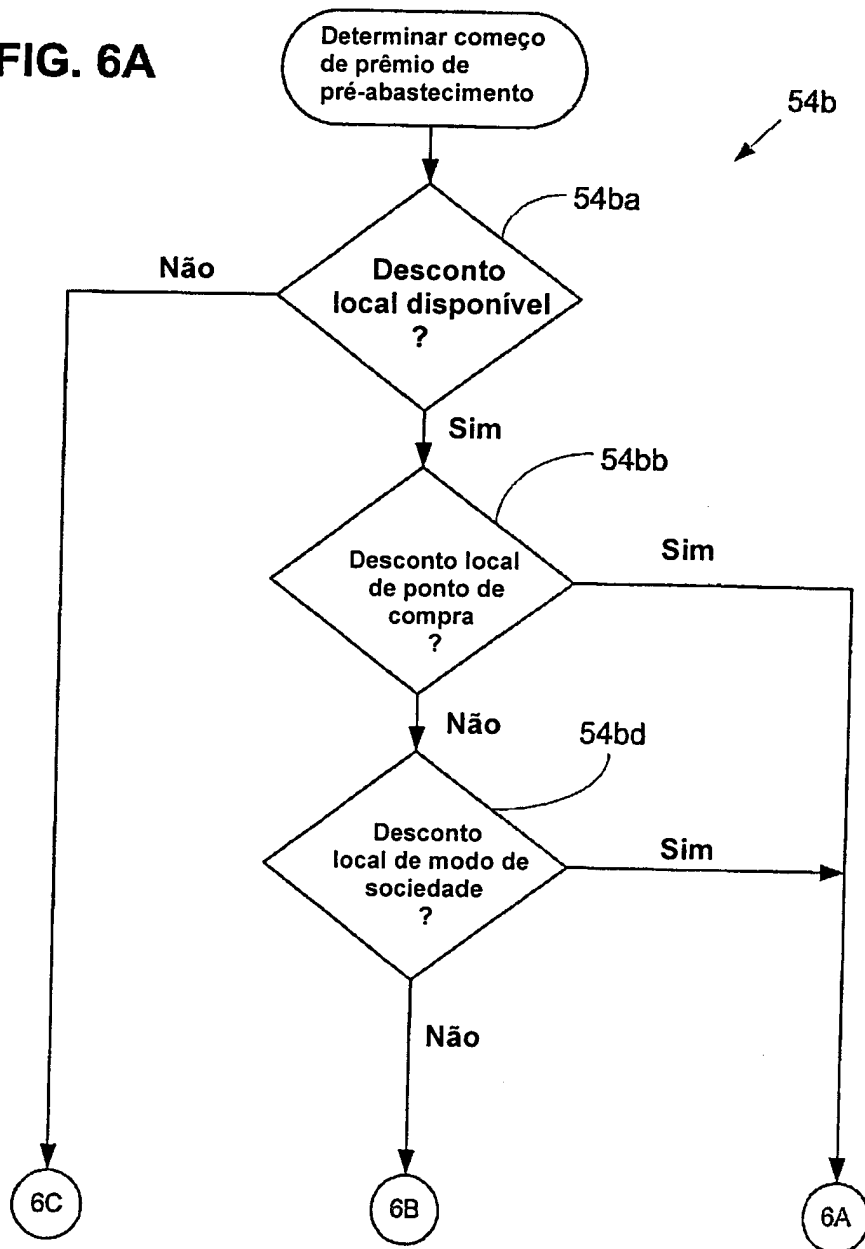
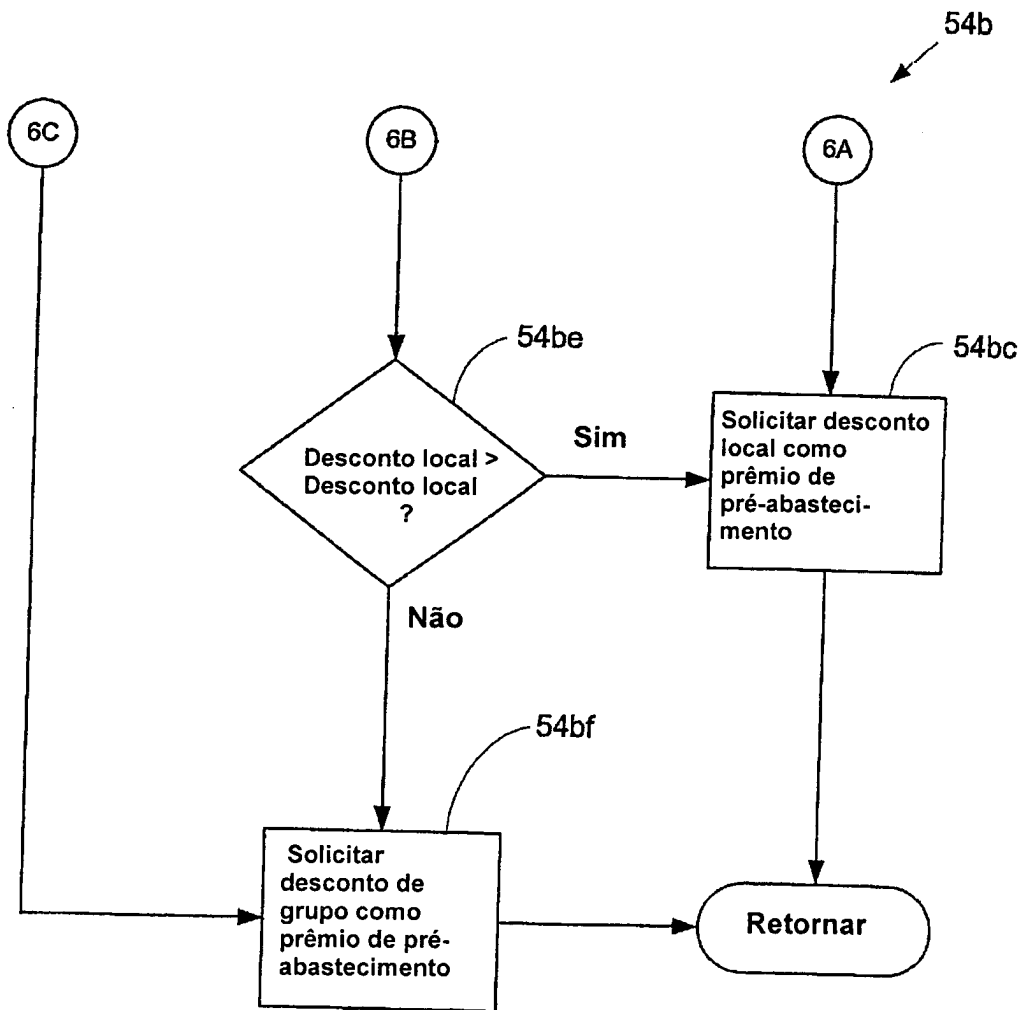
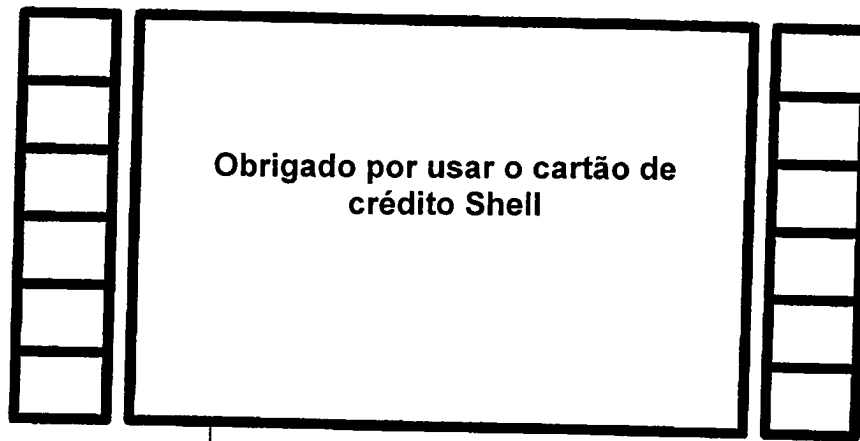
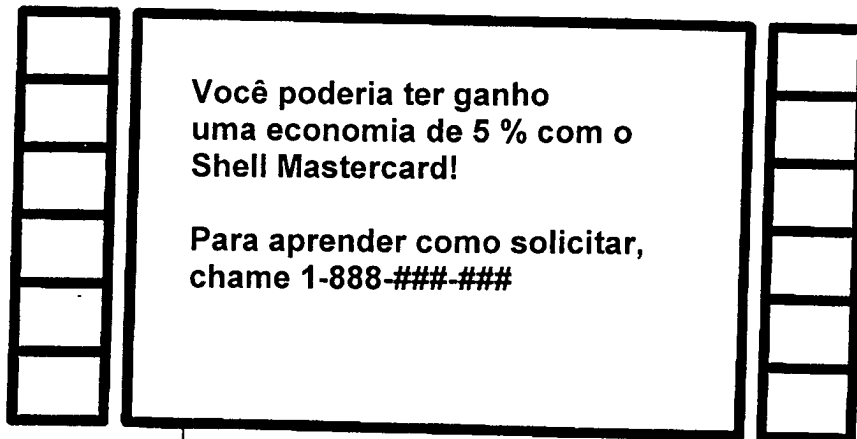


FIG. 6B



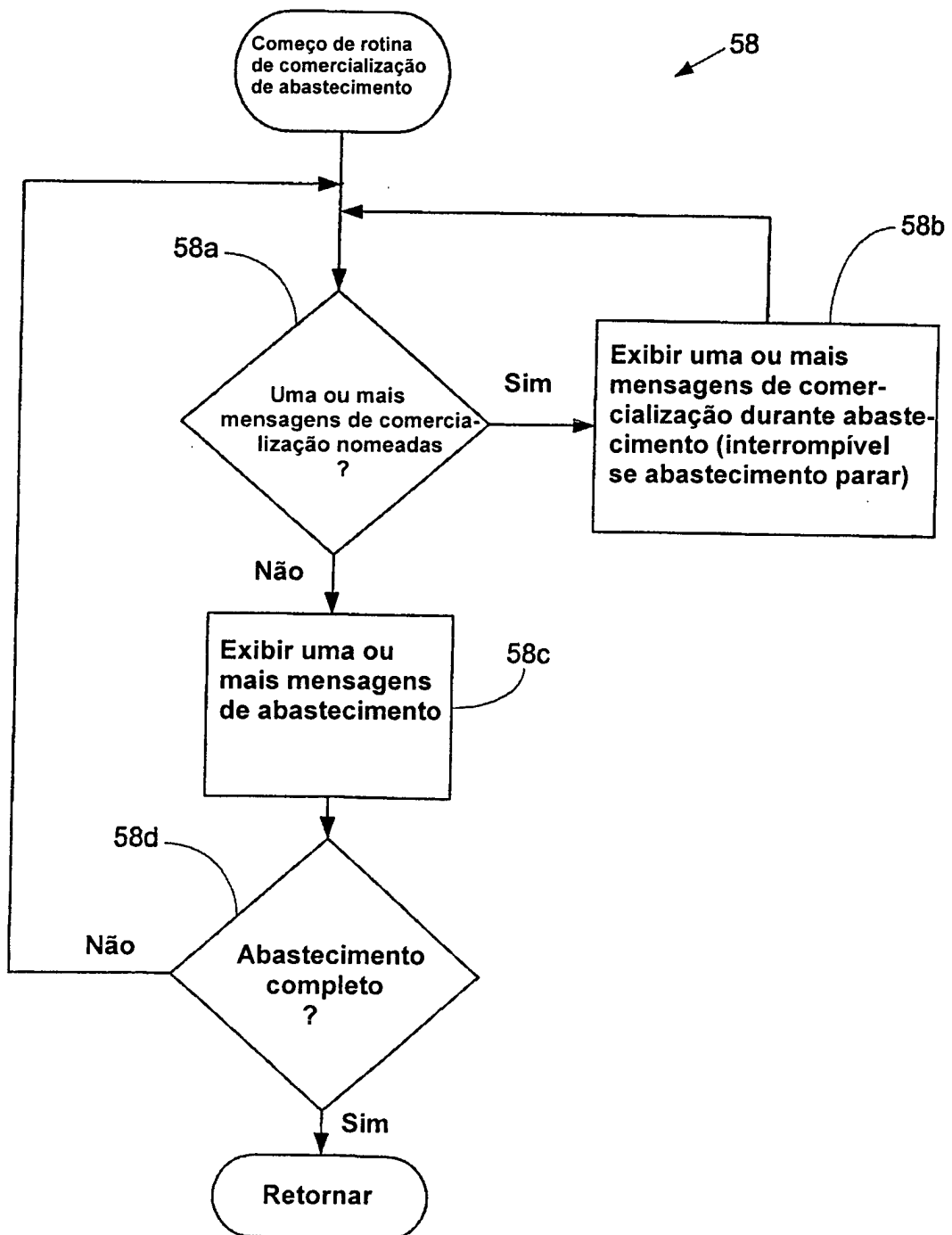


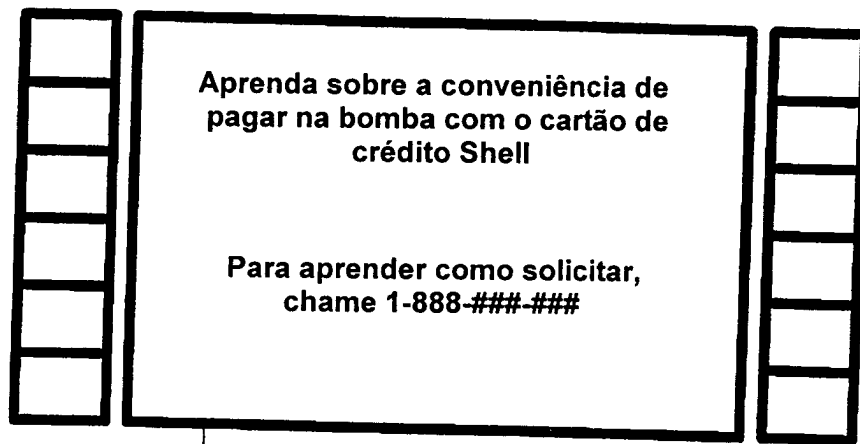
46 FIG. 7



46 FIG. 8

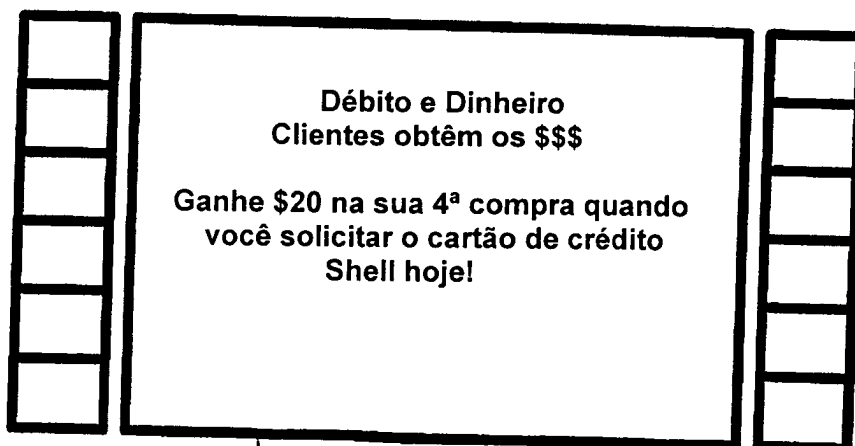
FIG. 9





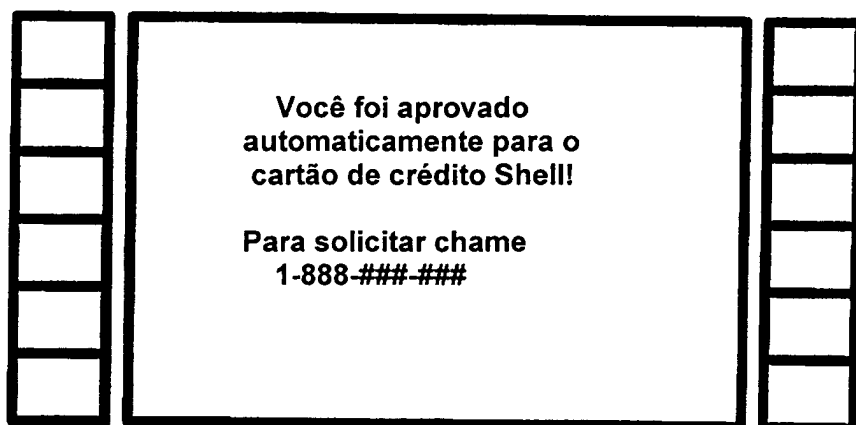
46

FIG. 10

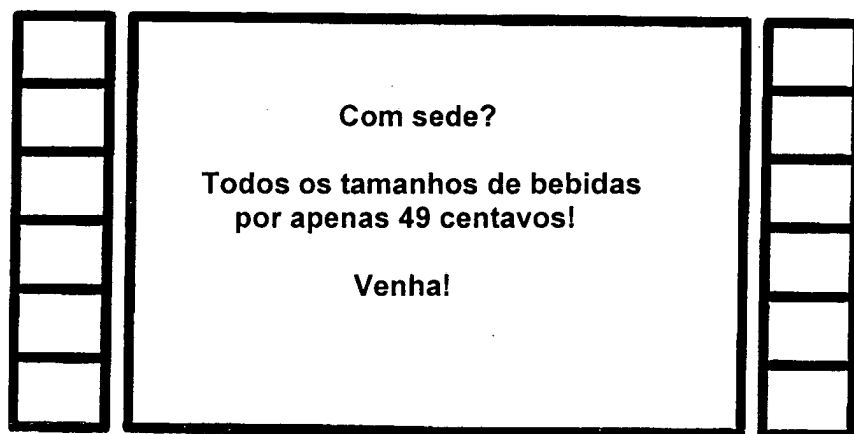


46

FIG. 11



46 FIG. 12



46 FIG. 13

FIG. 14A

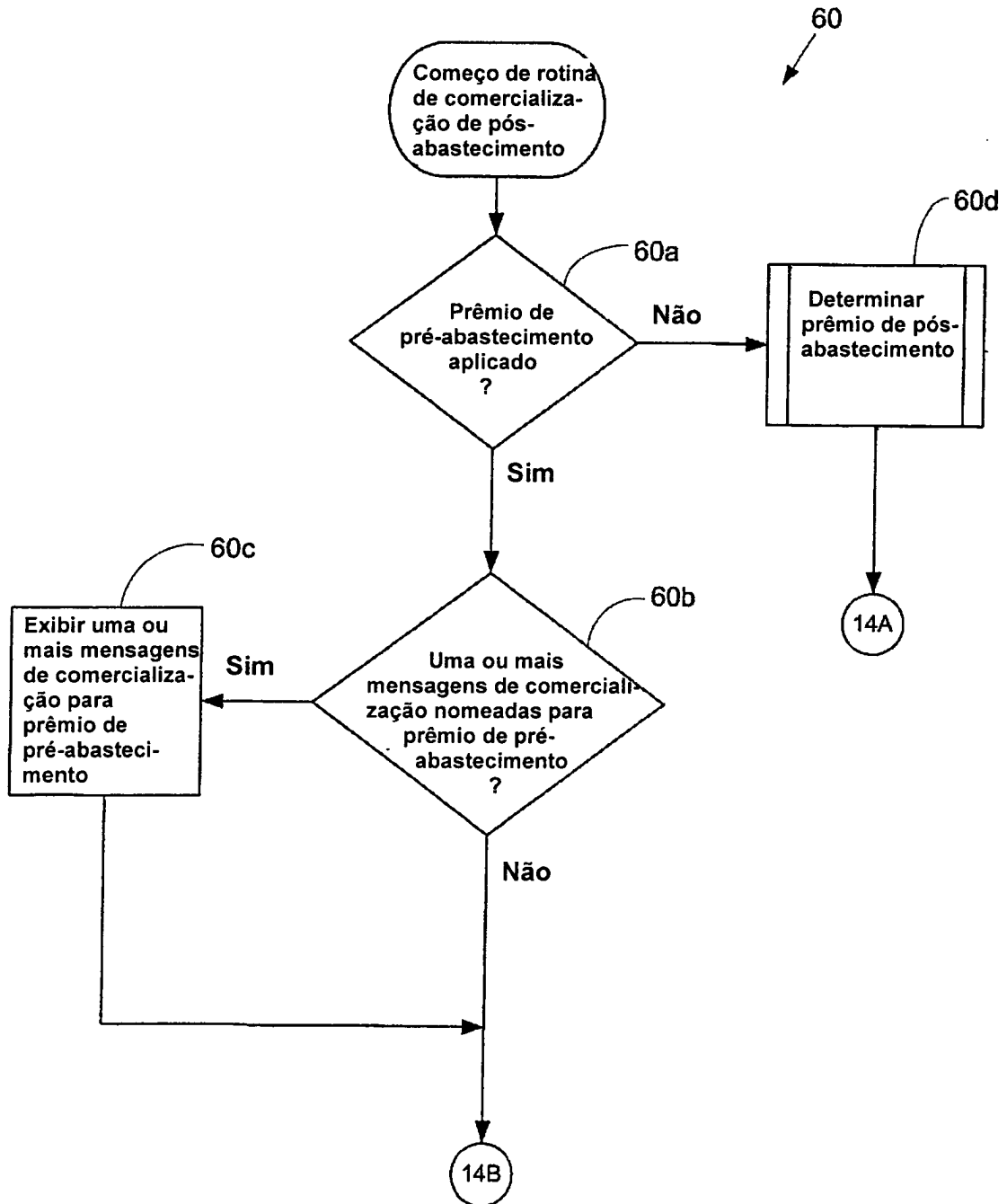
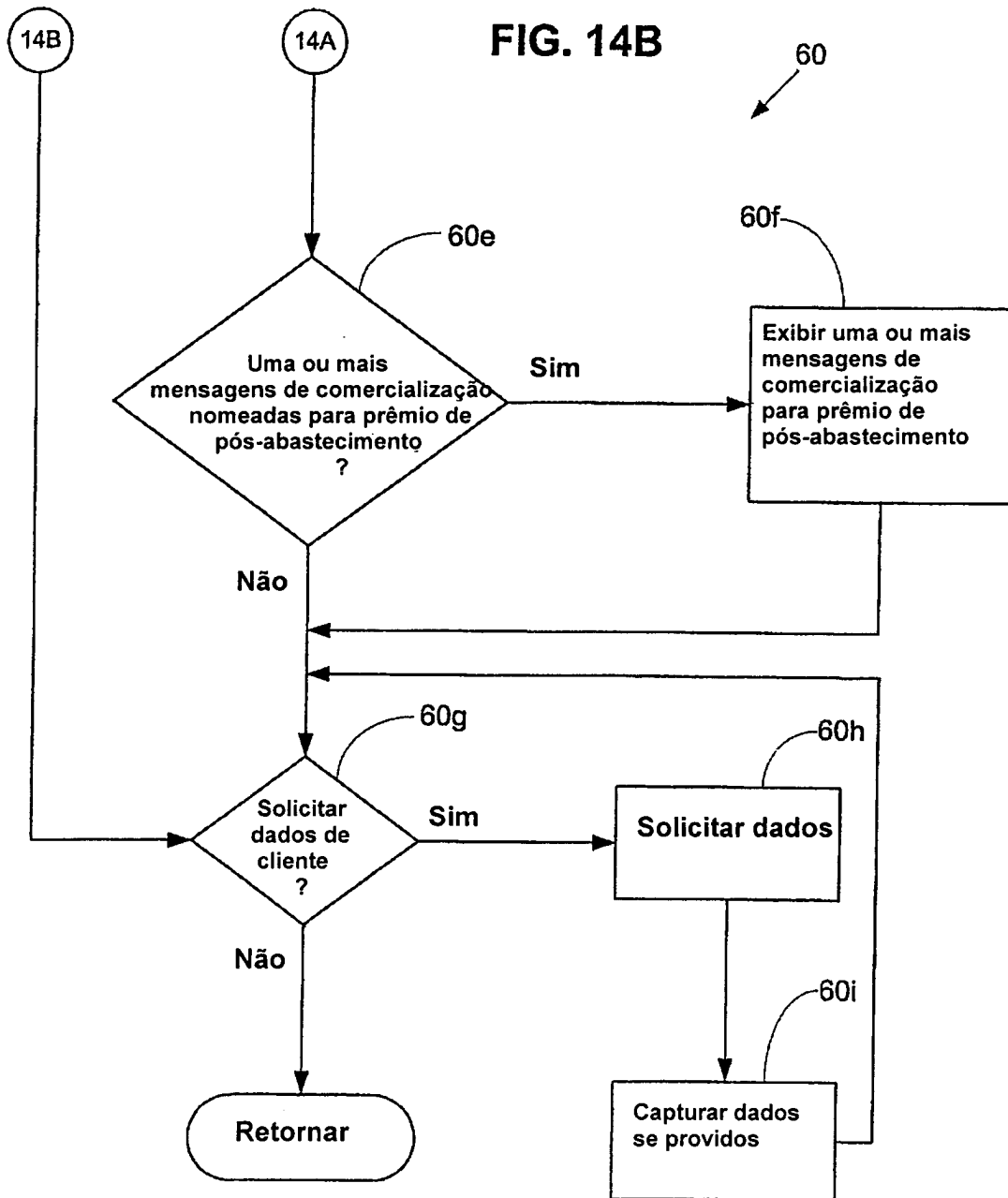
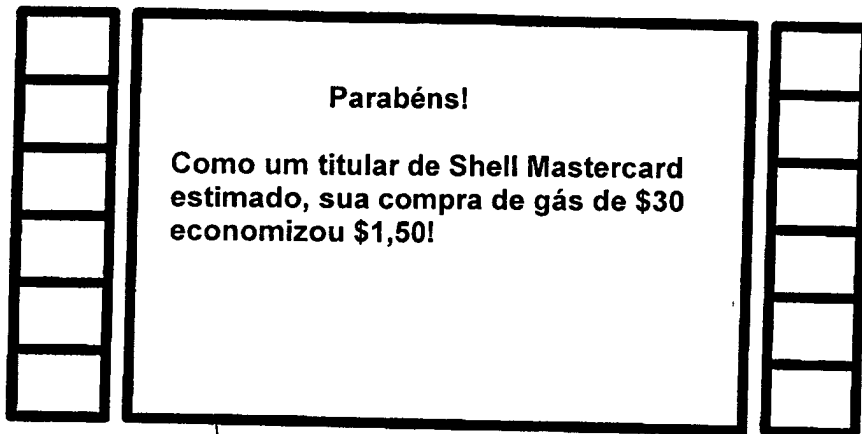
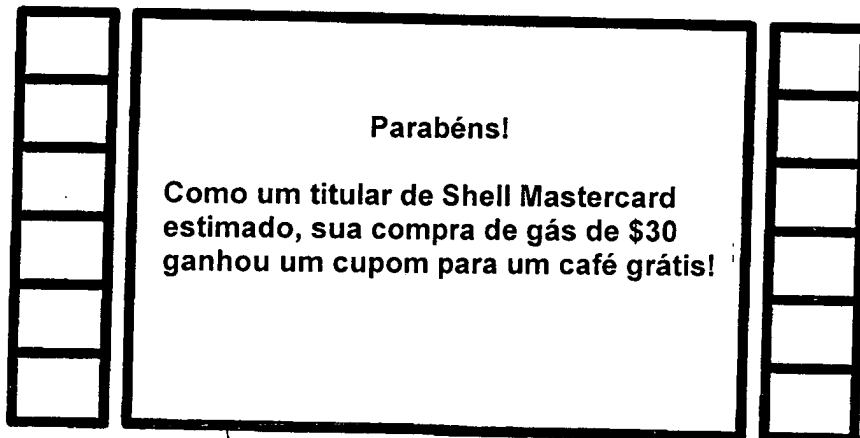


FIG. 14B





46 FIG. 15



46 FIG. 16

FIG. 17A

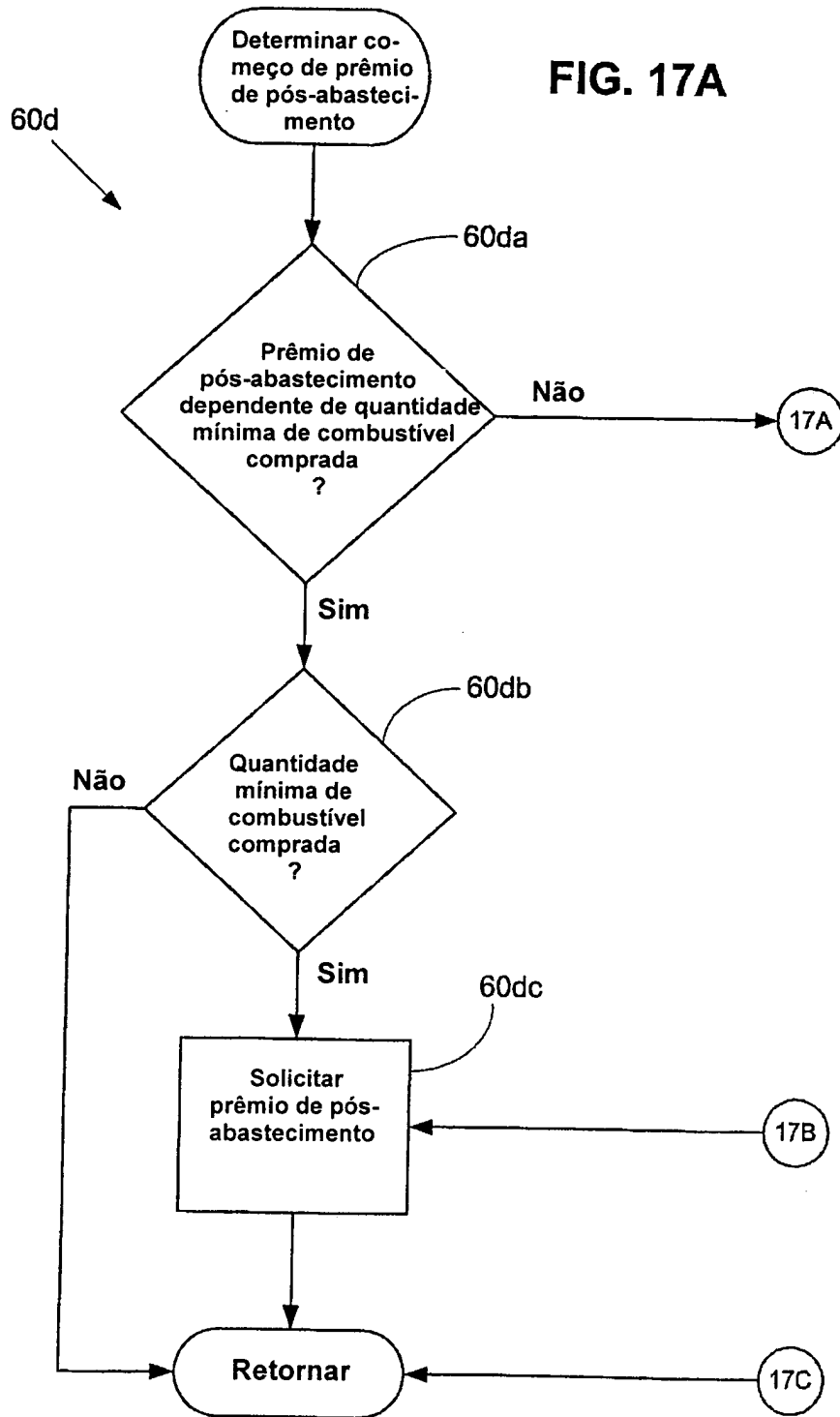
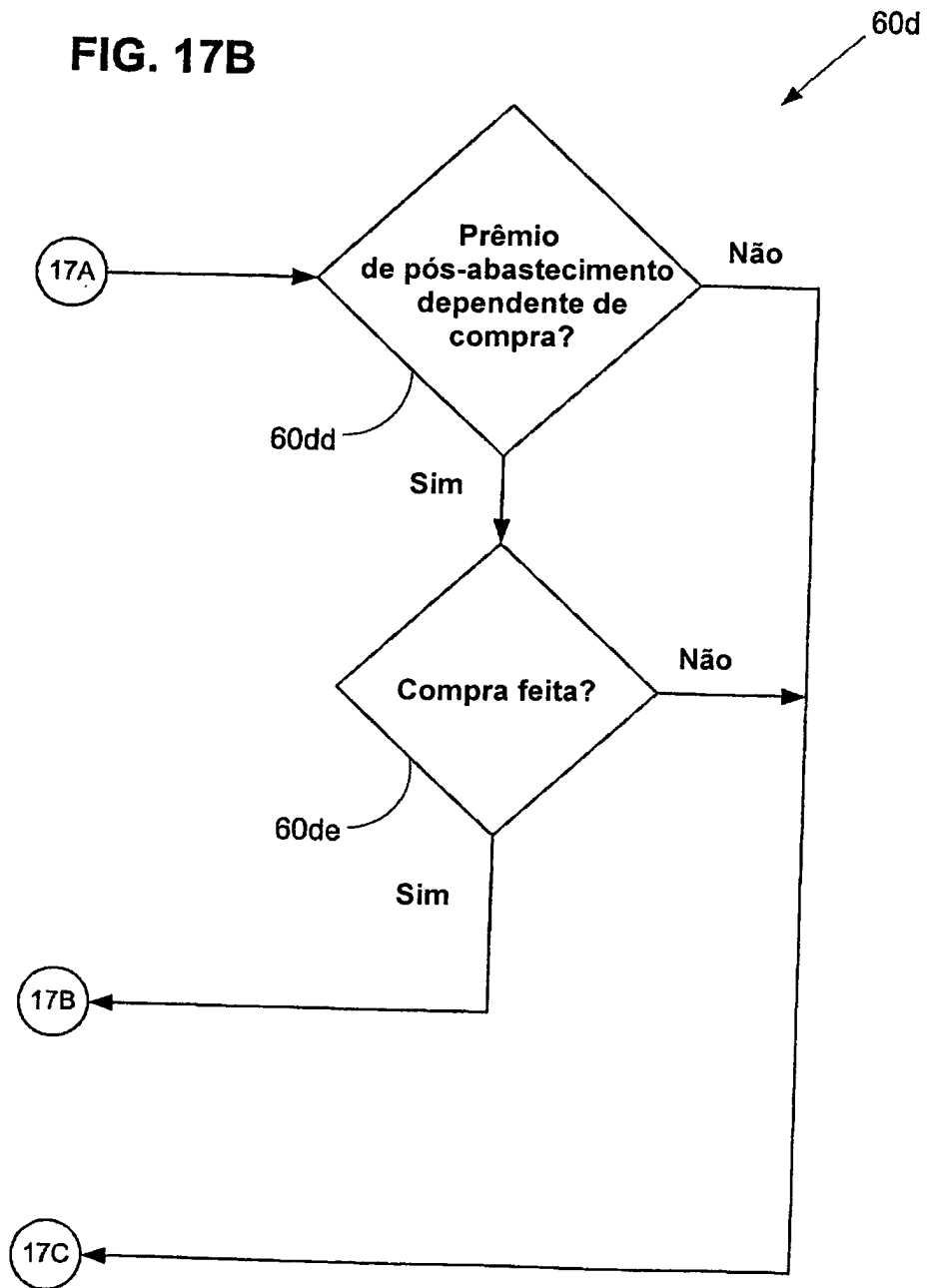
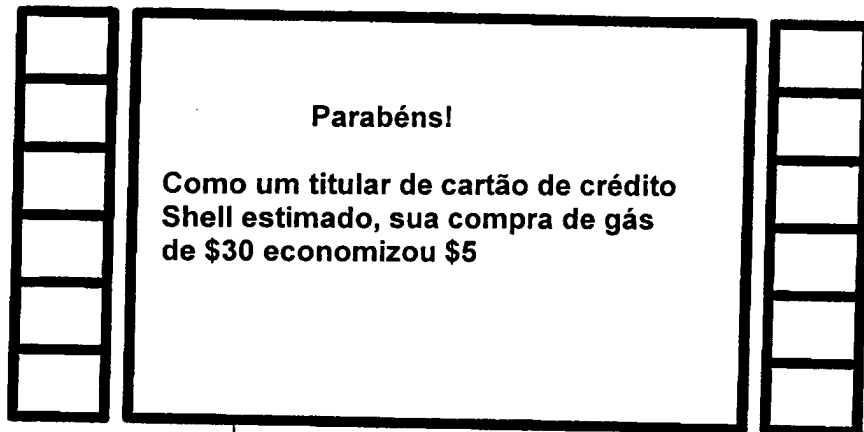


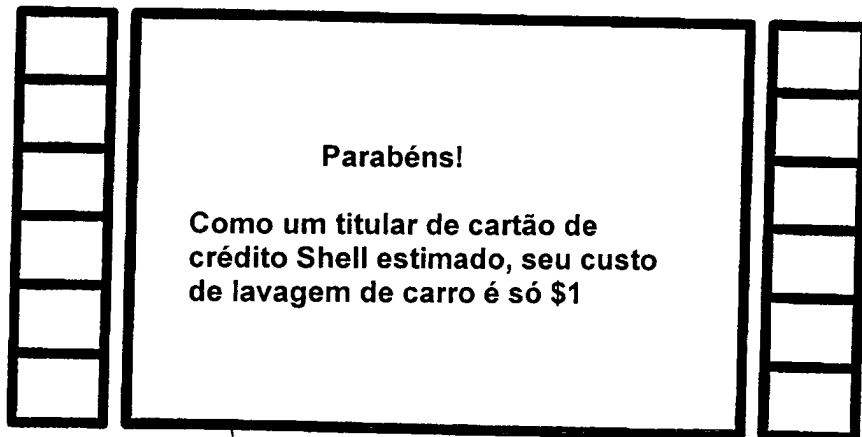
FIG. 17B





46

FIG. 18



46

FIG. 19

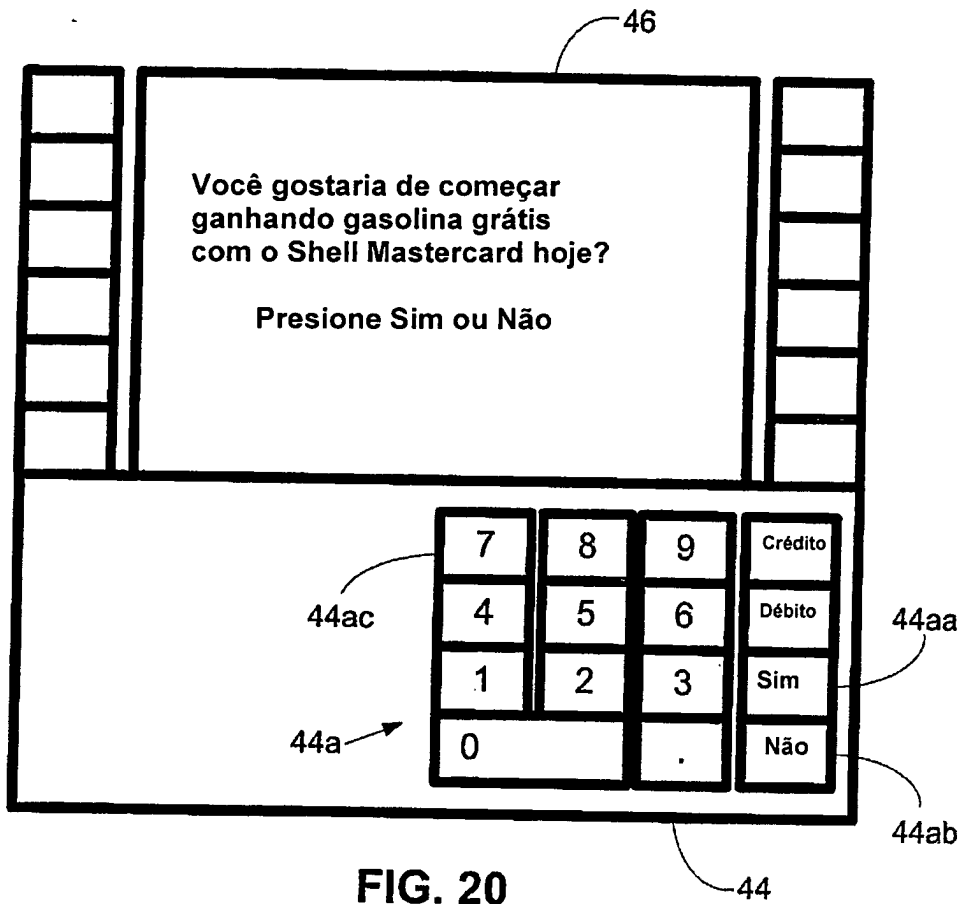


FIG. 20

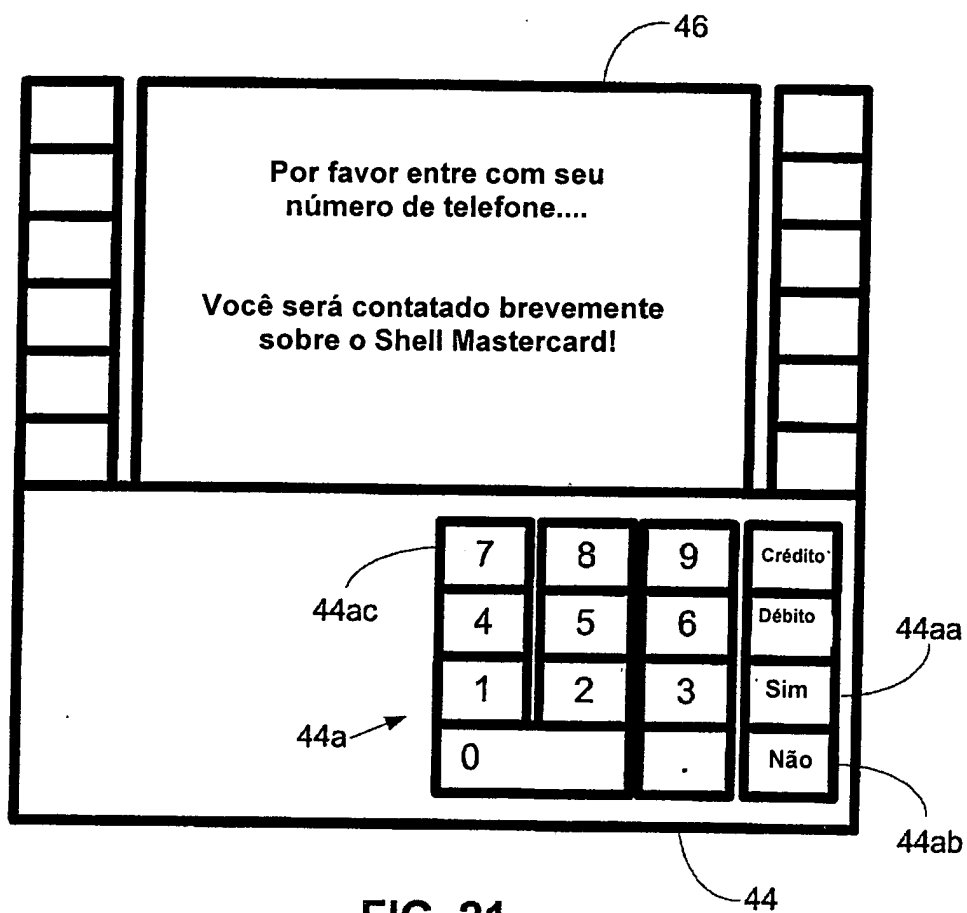
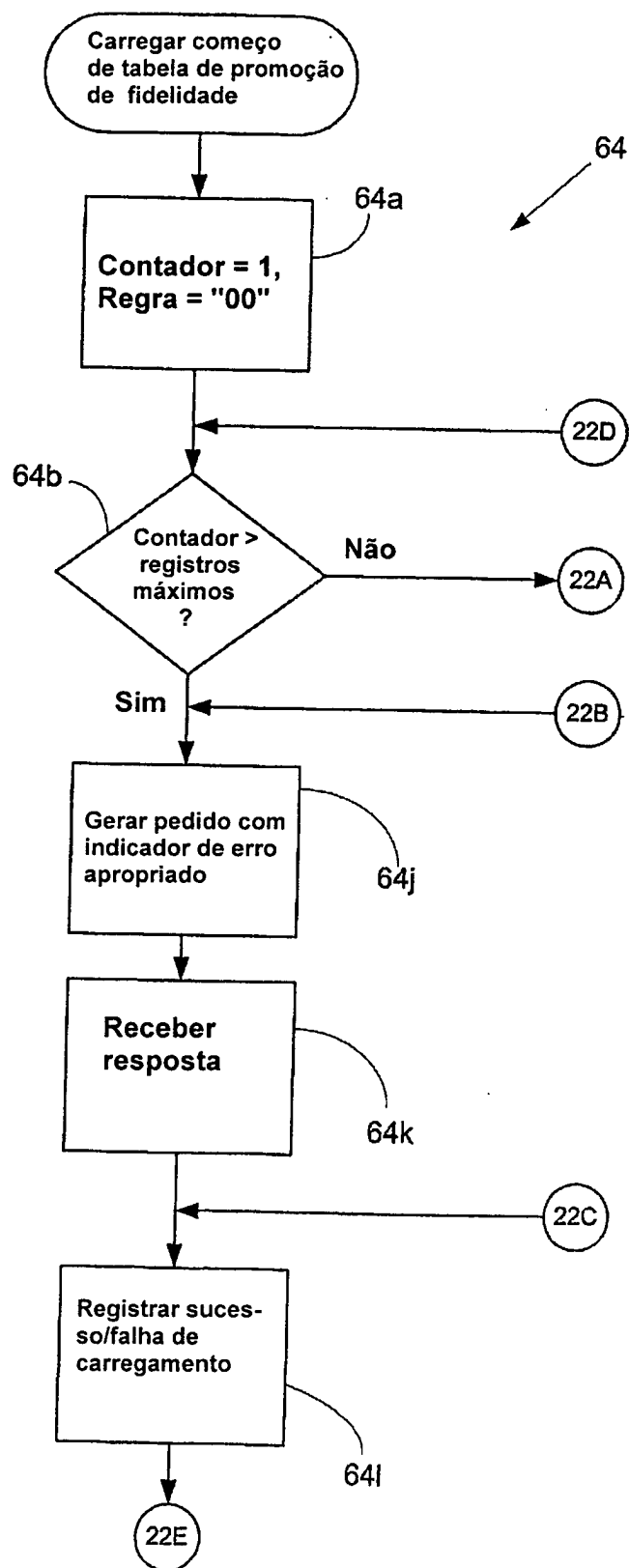


FIG. 21

FIG. 22A



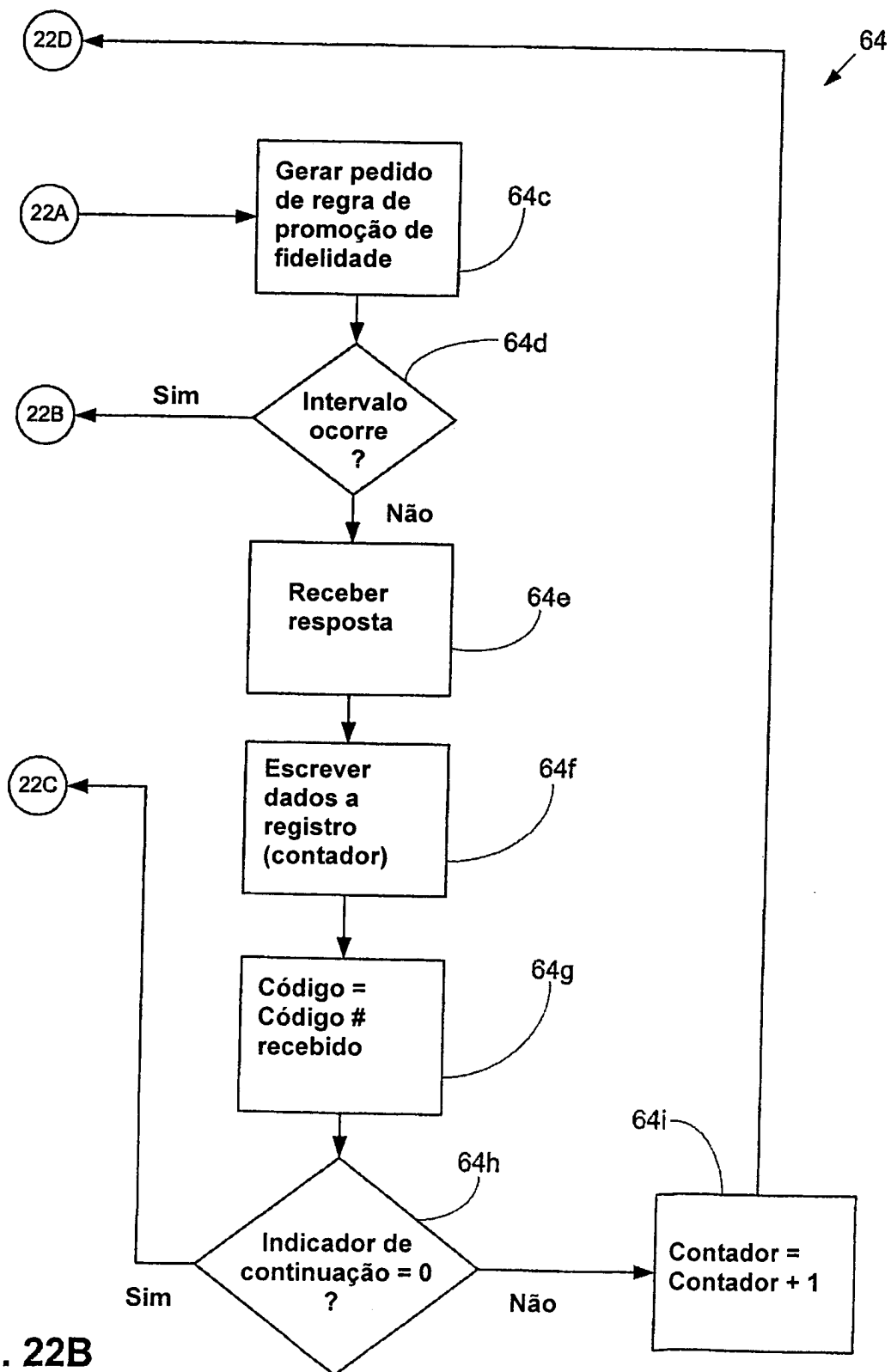
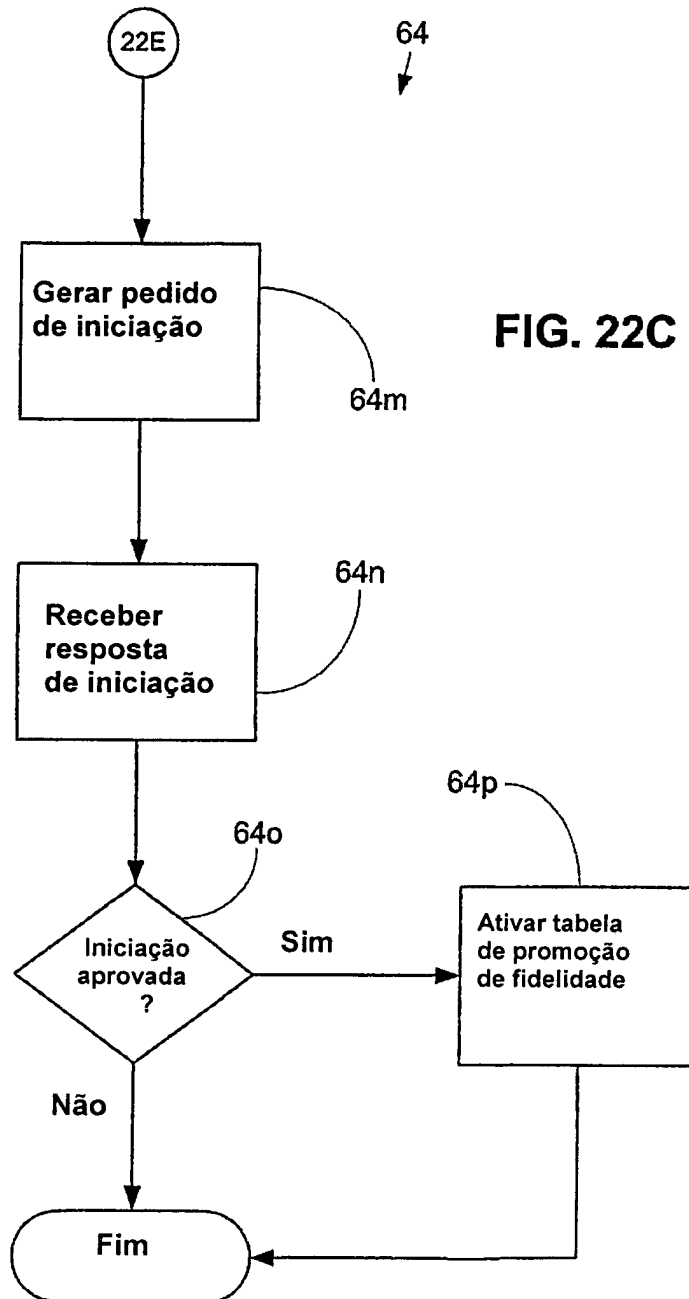


FIG. 22B



18

Tabela de Promoção de Fidelidade
Registro Nº 1
Registro Nº 2
Registro Nº 3
*
*
*
Registro Nº n
onde n = número máximo de registros

FIG. 23

Registro Nº 1			
Nome de	Tipo de Campo	Preenchimento/Prefixado	Descrição de Campo
Código de Promoção	N	Zero	Código identificando desconto
Data/hora de início	N	Espaços	YYYYMMDDHHMM
Data/hora de fim	N	Espaços	YYYYMMDDHHMM
Onde se aplica	N		0=Ambos Externo e Interno 1=Só Externo 2=Só Interno
Tipo de Pagamento 1	AN	Em branco	

Tipo de Pagamento n	AN	Em branco	
Código de Departamento de Compra Requerido 1	N	000	
Código de Departamento de Compra Requerido n	N	000	
Tipo de Compra Mínima Requerida	AN	Em branco	C=moeda corrente Q=Quantidade
Tipo de Compra Mínima Requerida	AN	00000	3v2
Taxa de Abatimento	N	0000	2v2
1º Intervalo de mensagem 1	AN	Espaços	0-9, A-Z
1º Intervalo de mensagem n	AN	Espaços	0-9, A-Z
1º Texto de mensagem	AN	Espaços	0-9, A-Z, a-z, marcas de pontuação

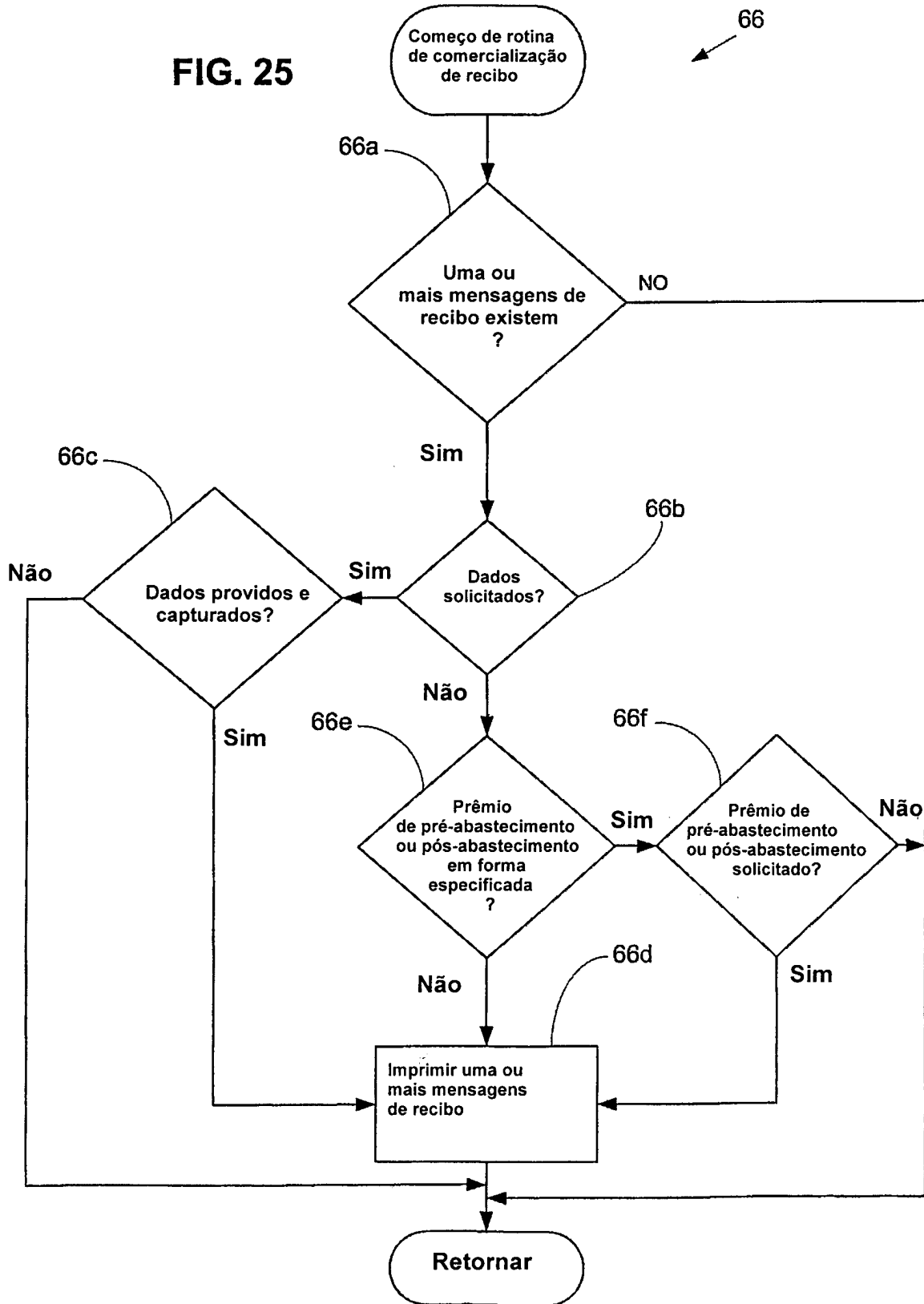
enésimo Intervalo de mensagem 1	AN	Espaços	0-9, A-Z
enésimo Intervalo de mensagem n	AN	Espaços	0-9, A-Z
enésimo Texto de mensagem	AN	Espaços	0-9, A-Z, a-z, marcas de pontuação
Gráfico Animado	AN	Espaços	
Intervalo de Áudio	N	Espaços	
Lembrete 1	N	0	

Lembrete n	N	0	
Tipo de Desconto	AN	Espaços	C=moeda corrente, Q=Unidade/Quantidade P=Porcentagem
Quantidade de Desconto	N	Zero	3v3
Quantia de Desconto Máxima \$	N	Zero	3v2
Código de Departamento de Produto de Desconto 1	N	Espaços	

Código de Departamento de Produto de Desconto n	N	Espaços	

FIG. 24

FIG. 25



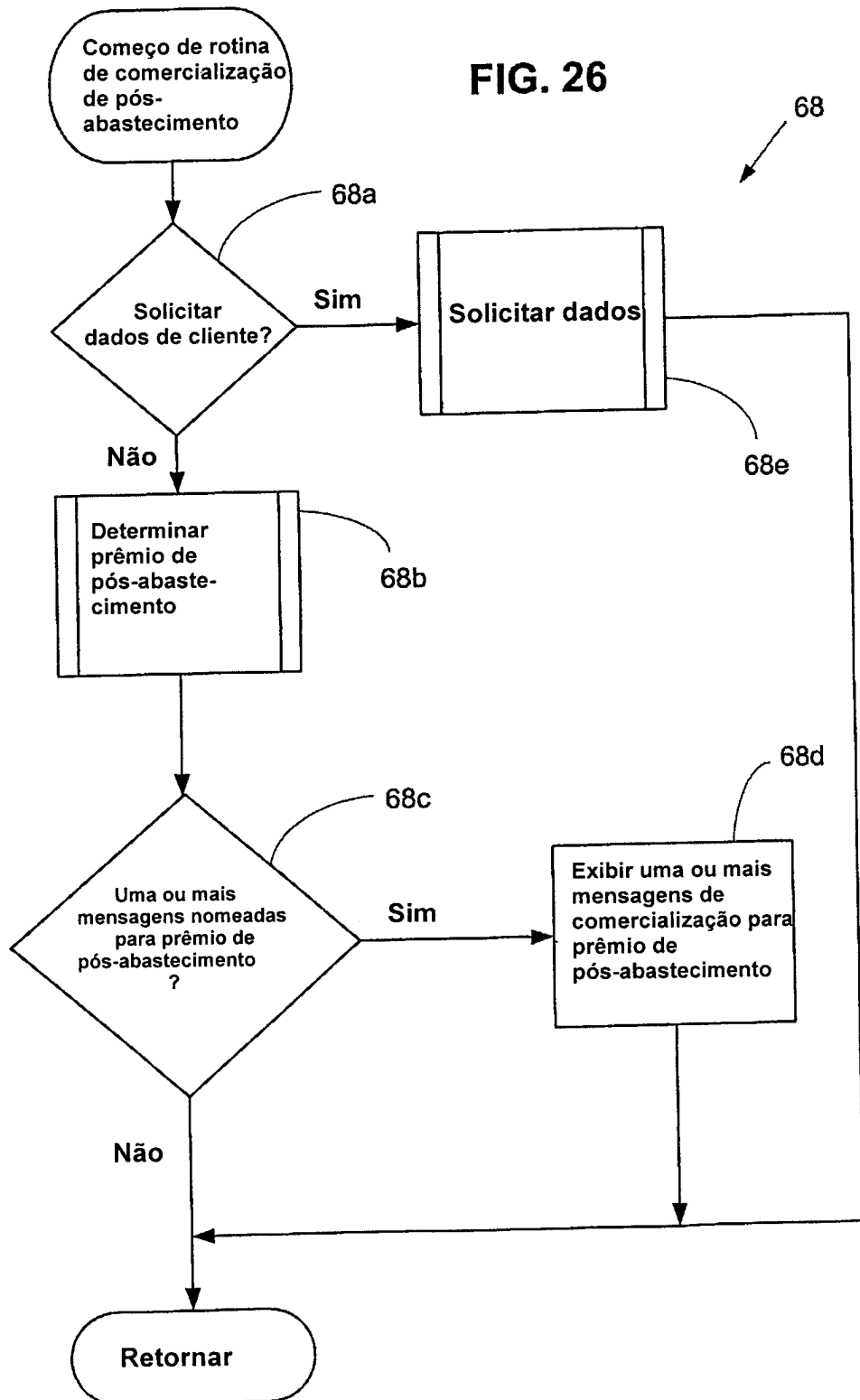


FIG. 27A

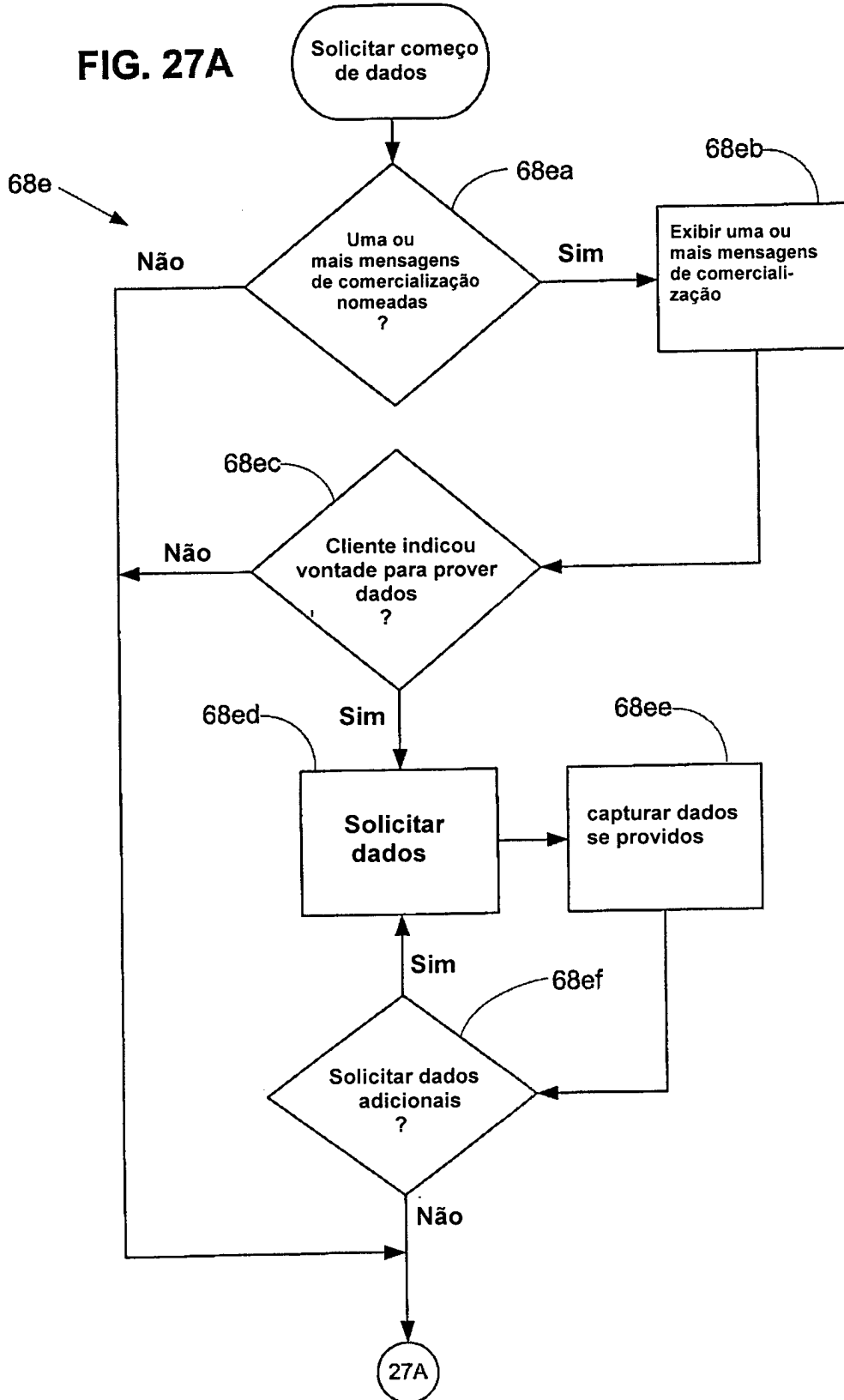
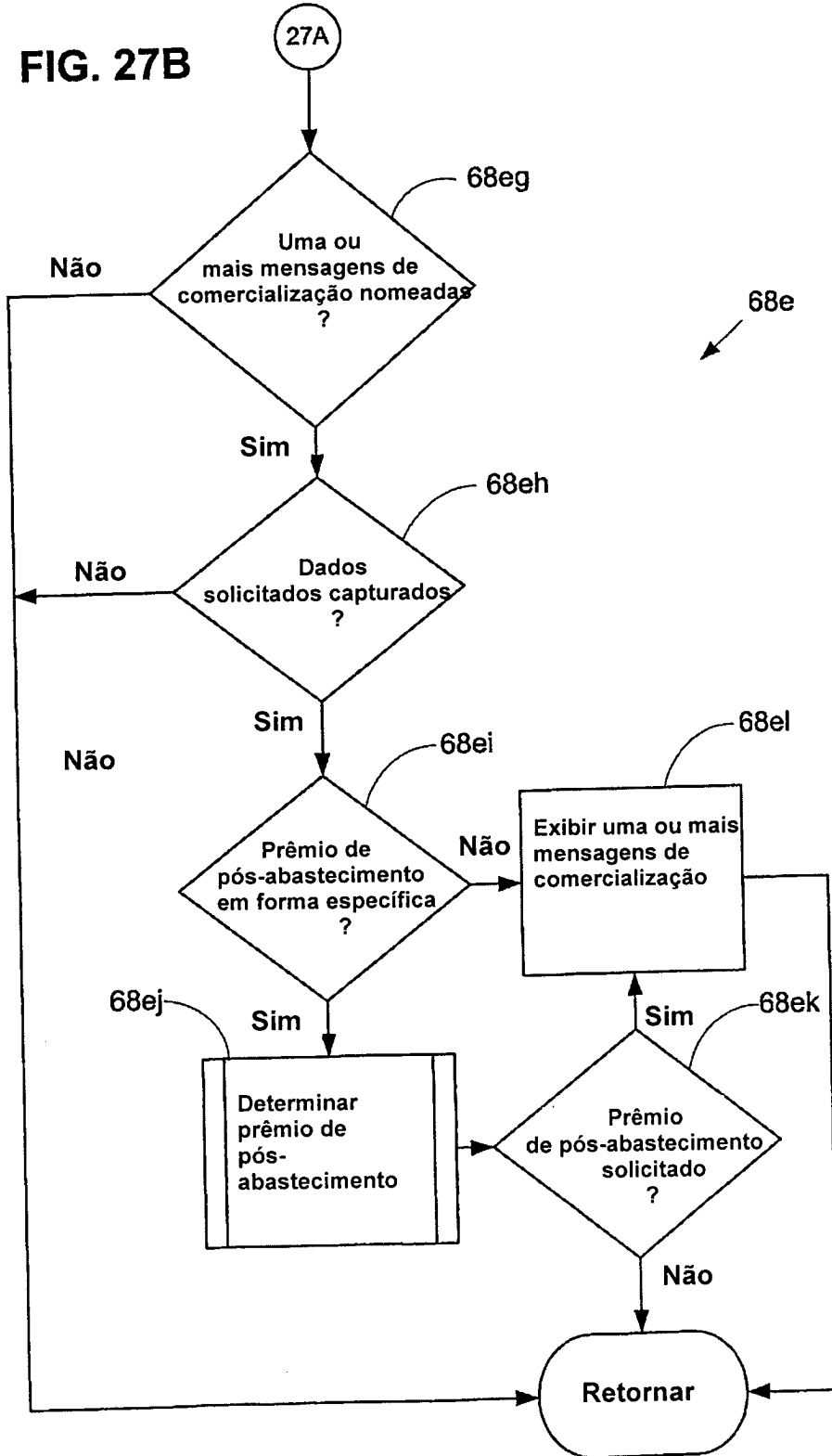


FIG. 27B



RESUMO

“MÉTODO PARA OPERAR UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL,
MEIO LEGÍVEL POR COMPUTADOR, BANCOS DE DADOS
ARMAZENADO EM UM MEIO LEGÍVEL POR COMPUTADOR E
5 ACESSÍVEL A UM DISPOSITIVO E A UM PROCESSADOR EM
COMUNICAÇÃO COM UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL, E,
SISTEMA PARA OPERAR UM DISPENSADOR DE COMBUSTÍVEL”

Um sistema e método para operar um ou mais dispensadores
de combustível são descritos.