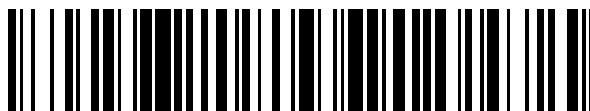


19



OFICINA ESPAÑOLA DE
PATENTES Y MARCAS

ESPAÑA



11 Número de publicación: **2 538 981**

51 Int. Cl.:

G06Q 30/02 (2012.01)

G06Q 30/06 (2012.01)

12

TRADUCCIÓN DE PATENTE EUROPEA

T3

96 Fecha de presentación y número de la solicitud europea: **21.01.2005 E 07000067 (4)**

97 Fecha y número de publicación de la concesión europea: **08.04.2015 EP 1770632**

54 Título: **Procedimiento para la facilitación de un artículo virtual a una tercera parte**

30 Prioridad:

22.01.2004 DE 102004003347

45 Fecha de publicación y mención en BOPI de la traducción de la patente:

25.06.2015

73 Titular/es:

**FRAUNHOFER-GESELLSCHAFT ZUR
FÖRDERUNG DER ANGEWANDTEN
FORSCHUNG E.V. (100.0%)
Hansastraße 27c
80686 München, DE**

72 Inventor/es:

**AICHROTH, PATRICK;
HASSELBACH, JENS;
PUCHTA, STEFAN y
SPORER, THOMAS**

74 Agente/Representante:

ARIZTI ACHA, Monica

ES 2 538 981 T3

Aviso: En el plazo de nueve meses a contar desde la fecha de publicación en el Boletín europeo de patentes, de la mención de concesión de la patente europea, cualquier persona podrá oponerse ante la Oficina Europea de Patentes a la patente concedida. La oposición deberá formularse por escrito y estar motivada; sólo se considerará como formulada una vez que se haya realizado el pago de la tasa de oposición (art. 99.1 del Convenio sobre concesión de Patentes Europeas).

DESCRIPCIÓN

Procedimiento para la facilitación de un artículo virtual a una tercera parte.

5 La presente invención se refiere un procedimiento para la facilitación de un artículo virtual a una tercera parte y, aquí, en particular a un procedimiento en el que el artículo virtual está presente en forma digital y además incluye informaciones adicionales que indican qué derechos ha adquirido una tercera parte que ha recibido el artículo virtual en el mismo. Además, la presente invención se refiere a un programa informático que presenta un código de programa para llevar a cabo el procedimiento para la facilitación de un artículo virtual a una tercera parte.

10 La expresión "artículo virtual" describe una propiedad intelectual tal como, por ejemplo, música, una novela, una imagen, una película, un programa y similares que se puede representar en forma digital, típicamente como archivo. Como archivo se considera, por ejemplo, un archivo MP3, un archivo PDF, un archivo AVI, un archivo EXE y similares.

15 La producción y la distribución de un artículo virtual tal como, por ejemplo, de contenidos multimedia, son costosos. La producción y la distribución se organizan por un distribuidor (*content provider*, proveedor de contenidos). Este soporta el riesgo económico para los productos (artículo virtual). En este modelo se basa, por ejemplo, la industria global de la música. Para la distribución de software se aplica algo similar. Las copias no legalizadas o las copias pirata de productos multimedia y productos de software así como su transmisión sin licencia socavan este modelo económico. En el caso de la industria de la música se plantea la cuestión de si, a fin de cuentas, en el futuro podrá haber una producción en caso de que nadie esté ya en disposición de pagar a autores, compositores e intérpretes, ya que sus productos ya no tienen valor en el mercado.

25 Como contramedida, por ejemplo, la industria del software y la industria de la música intentan limitar la difusión incontrolada de sus productos. Sin embargo, la industria del software y la industria de la música se encuentran aquí frente a una disyuntiva: por un lado desea entregar los productos a los compradores legales, es decir, grabar los productos en los aparatos de los usuarios y, por tanto, entregarlos a la esfera de influencia de los usuarios. Pero allí deben estar disponibles solo de forma limitada al deseo de uso por parte de los usuarios. Pero las medidas de presión para esta limitación no las tienen los distribuidores (proveedores de contenidos), sino únicamente sus usuarios. No obstante, los usuarios prescinden masivamente de limitarse de este modo, más bien simplemente continúan distribuyendo los productos obtenidos. La industria de la música en este caso reacciona, por ejemplo, con un concepto de seguridad que obliga a los usuarios al uso de aparatos reproductores en los que se controla el uso de los productos en el aparato del usuario. En el producto obtenido por el usuario o consumidor (*content stream*, difusión en continuo de contenido) está contenida la especificación de los denominados elementos IPMP (IPMP = *Intellectual Property Rights Management and Protection* = gestión y protección de derechos de protección intelectual). Solo estos elementos IPMP posibilitan en primera instancia poder reproducir el producto obtenido en un aparato terminal. En este caso, el problema consiste en que cada producto lleva en sí los elementos de su descifrado, de tal manera que mediante una reprogramación adecuada se pueden anular las limitaciones de los elementos IPMP. Esta reprogramación se puede realizar, por ejemplo, mediante un simple ordenador personal. Los estándares de la industria confían en que una cantidad de clientes significativamente grande en cuanto la economía observe la funcionalidad de los aparatos de IPMP normalizados.

45 El principio de los modelos legales habituales, por ejemplo, IPMP, prevé que un elemento que está instalado en el aparato terminal controle el uso de un producto adquirido en el aparato terminal en el usuario. En particular evita una transmisión incontrolada. A este respecto no se satisface un interés del usuario individual. Por el contrario, el usuario se ve limitado en su libre disponibilidad. Más bien se recurre al usuario para contrarrestar mediante su aparato el interés del distribuidor, en concreto, la evitación de la distribución adicional incontrolada de los productos.

50 Con ello, este modelo viola un principio fundamental de requisitos de seguridad abiertos, en concreto el de que en un mundo abierto de interlocutores de comunicación que no están sometidos a ningún control central, aquellos que persiguen un interés también tienen que tener los medios al alcance para imponer este interés. Esto tiene lugar, por ejemplo, en el caso del intercambio de declaraciones de voluntades firmadas, recibos y contratos. Aquel que tiene un interés en el cumplimiento de una promesa de su interlocutor de comunicación, con la firma del interlocutor dispone de un medio de prueba no impugnabile por el interlocutor con el cual puede forzar el cumplimiento de la promesa, en caso necesario judicialmente.

60 En el enfoque IPMP el caso es el contrario. Aquellos que tienen un interés en la limitación del uso de sus productos ponen los medios para imponer sus intereses al alcance de un interlocutor de comunicación que precisamente se ve limitado en sus intereses por este medio.

Esto explica el gran éxito de bolsas de intercambio de internet, tales como, por ejemplo, Napster y los posteriores modelos para compartir archivos.

65 Por tanto, existe una necesidad de sanear de nuevo el modelo de seguridad para derechos multimedia, en particular en internet.

Un punto de partida consiste en unir el buen comportamiento autolimitante de los usuarios con ventajas propias que son más fuertes que cualquier comportamiento que difiera de esto. Estas ventajas podrían comprender, por ejemplo, descuentos, posibilidades de devolución o garantías de calidad.

5 Sin embargo, más fuerte que estos estímulos es la inversión de la situación de intereses que se ha mencionado anteriormente, en concreto en el sentido de que la distribución posterior de productos multimedia que, evidentemente, es de interés para los usuarios, también sea reconocida por los distribuidores como de su propio interés y, correspondientemente, no se obstaculice, sino que por el contrario se favorezca. Tiene que ser de interés para los distribuidores que los clientes (usuarios) continúen distribuyendo los productos en tanta cantidad y tan
10 ampliamente como sea posible, lo que en absoluto es desacertado, ya que el distribuidor de productos de por sí tiene un interés en que se distribuyan ampliamente los productos. Naturalmente, un interés fundamental del distribuidor consiste en que se pague por los productos distribuidos.

15 Para conseguir esto, el usuario se convierte en compañero de distribución de los distribuidores, es decir, en nudo de distribución. Los usuarios que pagan y continúan difundiendo un producto multimedia o un software o un artículo virtual similar obtienen del precio de compra que el receptor paga por el producto obtenido una comisión de intermediación. Si el receptor no paga ningún precio de compra, el emisor tampoco obtiene ninguna comisión de intermediación, no obstante, entonces tampoco el receptor puede obtener nunca por su parte una tasa de intermediación. Para posibilitar el enfoque que se acaba de describir se tiene que identificar el artículo virtual para
20 asignar los derechos dado el caso adquiridos al artículo virtual.

Un ejemplo de la identificación que se acaba de mencionar del artículo virtual está descrito, por ejemplo, en el documento DE 102 17 862 A, que desvela un procedimiento para identificar un artículo virtual al distribuir el mismo a una tercera parte. El artículo virtual se encuentra en forma digital y la identificación indica qué derechos ha adquirido
25 una tercera parte que ha recibido el artículo virtual en el artículo virtual. De acuerdo con este procedimiento, el artículo virtual se facilita por un distribuidor y se crea un comprobante electrónico para el artículo virtual facilitado y se asigna al artículo virtual existente en forma de archivo. Después de la distribución del archivo a una tercera parte, en caso de que la tercera parte desee adquirir derechos en el artículo virtual, en primer lugar se lleva a cabo la transacción necesaria para adquirir el derecho deseado. Después de la finalización de la transacción se genera un recibo electrónico, que se asigna al archivo con el comprobante electrónico asignado. En el recibo están recogidas
30 informaciones en relación con los derechos que la tercera parte ha adquirido mediante la transacción.

Ciertamente, el procedimiento descrito en el documento DE 102 17 862 A es ventajoso en el sentido de que ahora se anima al comprador de un producto a la distribución posterior de su artículo virtual que ha adquirido legalmente, ya que ahora le corresponde una comisión correspondiente en el caso de que un receptor compre asimismo este artículo.
35

Sin embargo, es desventajoso que aquí siempre se vuelva a enviar el artículo virtual en el formato original, es decir, en la versión original, a terceras partes, de tal manera que las mismas, independientemente de si se adquieren o no derechos en este artículo, tienen en sus manos una versión completa del artículo virtual. Por tanto, la recompensa del primer comprador que ha distribuido posteriormente el artículo depende únicamente de la buena voluntad del receptor que, a pesar de que ya tiene en sus manos una versión completa, tiene que efectuar el pago de la misma.
40

El documento US 2003/0195851 A1 desvela un sistema y un procedimiento para gestionar la distribución de contenido de audio digital. Está embebido un código ID de anfitrión (*host-ID*) en un archivo de audio, donde un aparato reproductor detectará este código de ID y reproducirá, dependiendo del código de ID detectado, solo una parte del archivo de audio.
45

El documento EP 0 696 121 A1 desvela un procedimiento y un sistema para el aseguramiento de pagos de licencias para datos facilitados a través de una red. Se proporciona una versión empeorada de datos a través de una red, no produciéndose pagos de licencia. Cuando el usuario está autorizado a ello, obtiene una versión con mayor calidad, dependiendo la autorización del usuario de si se ha obtenido un pago de licencia del usuario.
50

El documento US 2003/0125964 A1 desvela un sistema y un procedimiento para la distribución controlada de material digital protegido por derechos de autor con un modelo de *marketing* multitético. Para esto se usa una ID de usuario junto con una marca de agua que usa la ID de usuario del usuario registrado. Cuando se transmite un archivo, se actualiza la marca de agua para contener la ID de usuario del usuario registrado que ha transmitido los datos.
55

60 El objetivo técnico de la presente invención consiste en crear un aseguramiento alternativo de un artículo virtual que proporcione una elevada facilidad de uso por parte del usuario.

Este objetivo se resuelve mediante un procedimiento de acuerdo con la reivindicación 1 o la reivindicación 2.

65 La invención se refiere a un procedimiento para la distribución de un artículo virtual por parte de un primer comprador a un segundo comprador, habiendo adquirido el primer comprador un derecho predeterminado en la

versión original del artículo virtual en un proveedor y habiendo obtenido del proveedor el artículo virtual en una versión original en forma digital con una calidad predeterminada con las siguientes etapas: selección del artículo virtual que se debe distribuir y extracción de datos de identificación de contenido que identifican el artículo virtual; inicio de sesión en un servidor y transmisión de los datos de identificación de contenido al servidor; recepción del servidor de una copia personalizada del artículo virtual con calidad reducida o recepción de datos de transacción del servidor, haciendo referencia inequívocamente los datos de la transacción al primer comprador, generación por el primer comprador de una copia del artículo virtual con calidad reducida y personalización de la copia del artículo virtual con calidad reducida basándose en los datos de la transacción, llevando la copia del artículo virtual con calidad reducida en sí todas las informaciones para su plena validez, pudiéndose alcanzar la plena validez solo mediante una clave; distribución únicamente de la copia personalizada del artículo virtual con calidad reducida al segundo comprador; y obtención de una recompensa cuando el segundo comprador, basándose en la copia personalizada del artículo virtual con calidad reducida, ha adquirido una versión completa del artículo virtual.

Además, la invención se refiere a un procedimiento para la distribución de un artículo virtual por parte de un primer comprador a un segundo comprador con las siguientes etapas: recepción de informaciones de inicio de sesión y de datos de identificación de contenido que identifican un artículo virtual que se debe distribuir del primer comprador, habiendo adquirido el primer comprador un derecho predeterminado en la versión original del artículo virtual en un proveedor y habiendo obtenido del proveedor el artículo virtual en una versión original en forma digital con una calidad predeterminada; comprobación de si el primer comprador es un usuario registrado basándose en informaciones de inicio de sesión y los datos de identificación de contenido; generación y envío de datos de transacción al primer comprador, haciendo referencia inequívocamente los datos de la transacción al primer comprador, cuando el primer comprador está autorizado a generar una copia del artículo virtual con calidad reducida o generación y envío de una copia personalizada del artículo virtual con calidad reducida al primer comprador, llevando la copia del artículo virtual con calidad reducida en sí todas las informaciones para su plena validez, pudiéndose alcanzar la plena validez solo mediante una clave; obtención de datos de identificación de contenido que identifican el artículo virtual y de informaciones que hacen referencia inequívocamente al primer comprador del segundo comprador; y concesión de una recompensa por el servidor cuando el segundo comprador, basándose en la copia personalizada del artículo virtual con calidad reducida, ha efectuado una compra de una versión completa del artículo virtual; y envío de la clave al segundo comprador.

Preferentemente, el derecho predeterminado comprende, por ejemplo, compra, alquiler, etc.

La versión reducida del artículo virtual, es decir, la copia del mismo con calidad reducida, en este caso se puede realizar mediante limitación de la velocidad de transferencia de datos/ancho de banda de la versión original del artículo virtual, mediante la inclusión de voz y/o de sonidos en la versión original o una codificación jerárquica de la versión original, omitiéndose en este caso en la codificación determinadas capas de mejora, facilitándose, por tanto, solo una capa de base.

Preferentemente, la versión reducida del artículo virtual es una versión al menos parcialmente cifrada de la versión original, de tal manera que la recepción de las informaciones para la obtención de la versión completa comprende la recepción de una clave para el descifrado de la versión al menos parcialmente cifrada. En este caso, la facilitación de la versión reducida comprende un cifrado al menos parcial de la versión original del artículo virtual.

Las informaciones que se refieren al distribuidor del artículo reducido comprenden, preferentemente, la introducción de datos adicionales en la versión reducida del artículo virtual, por ejemplo, de acuerdo con el estándar MPEG-1/2 o el estándar MPEG-4, mediante empleo de un formato propio y/o mediante una marca de agua.

De acuerdo con otro ejemplo de realización preferente de la presente invención se facilita al comprador del artículo virtual después de la compra asimismo una versión reducida de la misma y se facilitan informaciones adicionales que se refieren al distribuidor y/o la tercera parte a esta otra versión reducida. De este modo, en caso de una distribución posterior de la versión reducida a una tercera parte se posibilita que se puedan generar otras informaciones que indican que una adquisición de un derecho predeterminado en la versión original del artículo virtual por la otra tercera parte se basa en la distribución de la versión reducida por el distribuidor y/o la tercera parte.

De acuerdo con otro con otro aspecto preferente, la presente invención crea un programa informático con un código de programa para llevar a cabo el procedimiento de acuerdo con la invención cuando el programa se ejecuta en un ordenador o en una computadora.

Por tanto, de acuerdo con la presente invención se crea un procedimiento mejorado para la facilitación de artículos virtuales a terceras partes que, en particular en caso de archivos multimedia, posibilita que se favorezca la venta con la distribución de los contenidos multimedia mediante la generación, distribución y posterior asignación de muestras de contenido personalizadas. A diferencia de los sistemas convencionales de propagación o distribución que, de manera convencional, impiden de una u otra forma al comprador que transmita el *content* (contenido) "descubierto" por el mismo, de acuerdo con la invención no se evita, sino que se recompensa, la transmisión del contenido en forma de vistas previas de menor calidad (versión reducida de la versión original del artículo virtual).

La forma de proceder de acuerdo con la invención tiene el efecto de que el impulso natural de los consumidores de influir en otros con "descubrimientos" no se reprime, sino que se favorece. Mediante la personalización de las vistas previas se puede asignar una publicitación exitosa a la persona que publicita, lo que posibilita distintos tipos de recompensa.

5 El procedimiento de acuerdo con la invención ofrece una pluralidad de ventajas. Por un lado, la transmisión de las vistas previas es más atractiva que la transmisión de la versión completa original, es decir, del contenido original, ya que, por un lado, se puede obtener una recompensa y, por otro lado, se puede prescindir del empleo de medidas de protección técnicas restrictivas que se habrían requerido para la protección del contenido original lo que, entre otras cosas, aumenta la facilidad de uso por parte del usuario. Además resulta un efecto de venta positivo (publicidad) debido a la transmisión del contenido, mientras que se omiten los efectos negativos de una venta que se darían con una transmisión de la versión original. Además, el enfoque de acuerdo con la invención ofrece una utilidad adicional y "es divertido", ya que los compradores pueden influir en otros y encima incluso son recompensados por ello. También están en la situación de poder contribuir de forma creativa al modo de la publicidad, por lo que existe una competencia entre los compradores. Otra ventaja consiste en que en principio las vistas previas se pueden distribuir a través de cualquier canal de distribución posible. Adicionalmente es ventajoso que el procedimiento de acuerdo con la invención sin una mayor complejidad posteriormente se puede agregar a distintos sistemas de distribución ya existentes o se puede integrar en los mismos.

20 Por tanto, de acuerdo con la invención, mediante el procedimiento se crea un sistema de distribución para artículos o mercancías virtuales, por ejemplo, audio/música, vídeo, etc., que se basa en una publicación lo más intensa posible del contenido (*content*) para alcanzar beneficios financieros para artistas y discográficas.

25 El concepto en el que se basa la presente invención consiste en que los clientes durante o después de la compra de un objeto obtienen una copia devaluada (versión reducida del original), es decir, una vista previa, estando personalizada esta copia para el cliente y llevando en sí todas las informaciones para la nueva compra. La transmisión libre de esta vista previa no solo está permitida, sino que se desea. Si la transmisión conduce a una nueva compra, la transacción se puede asignar a la persona que publicita. En esto se pueden basar distintos modelos de negocio que recompensan una publicitación exitosa. Por ello se produce un estímulo "natural" para el comprador de transmitir, no el original, sino vistas previas. La libre difusión de vistas previas conduce a un elevado grado de conocimiento del contenido y, por tanto, actúa favoreciendo las ventas. Debido al reducido tamaño de las vistas previas se consideran muchos canales de distribución. El sistema puede coexistir con una protección contra copias existente, pero no depende de ello. Los datos recogidos de forma central además son adecuados para fines de estudios de mercado.

35 De acuerdo con el ejemplo de realización preferente de la presente invención, denominado también la "gran vista previa", se transmite una versión artificialmente devaluada del original que, no obstante, ya lleva en sí las informaciones necesarias para su plena validez. Durante la compra se tiene que transmitir/adquirir únicamente una clave para obtener la plena validez.

40 Adicionalmente puede estar previsto que los compradores por sí mismos continúen diseñando las vistas previas asignadas a los mismos, por ejemplo, que lleven a cabo cortes propios, introduzcan informaciones adicionales, por ejemplo, una opinión propia, informaciones con respecto al intérprete, textos y similares. También se pueden incluir enlaces a páginas web propias. Estas informaciones se pueden facilitar en cualquier formato habitual, por ejemplo, en formato HTML o en formato XML.

50 Para el procedimiento de acuerdo con la invención se abre una pluralidad de posibles aplicaciones. Por ejemplo, se menciona aquí el procedimiento descrito en el documento DE 102 17 862 A que se ha mencionado anteriormente, existiendo en este caso la recompensa en forma de una participación en el beneficio posterior. La distribución se puede realizar mediante una descarga convencional o a través de un enfoque igual a igual (*peer-to-peer*). Los portales de descarga habituales se pueden ampliar de acuerdo con la invención al existir la recompensa, por ejemplo, en forma de gratificaciones, títulos, puntos y determinados privilegios tales como, por ejemplo, "usuarios preferentes" o un contacto con el artista. También se puede ampliar la distribución convencional o tradicional. Mediante una herramienta facilitada al comprador de un CD de audio o un DVD, por ejemplo, en el CD/DVD o a través de una descarga se pueden crear vistas previas de los CD de audio o DVD de audio convencionales y distribuirse.

60 También se da la posibilidad de una denominada "superdistribución" de acuerdo con la cual las "grandes vistas previas" se difunden en soportes de sonido físicos o a través de redes, realizándose la activación posteriormente por una clave. Además, en este contexto se pueden añadir a soportes de sonidos convencionales con su entrega las "grandes vistas previas".

65 Para servicios P2P (P2P = *peer-to-peer*) existentes resulta de acuerdo con la invención la posibilidad de una adición al usarse conjuntamente una pluralidad de vistas previas, no facilitándose originales. Además se posibilita un enlazado al portal de descarga.

Para un portal de vista previa resulta la posibilidad de facilitar nuevo contenido y establecer la difusión, popularidad y el valor del mismo. Además se pueden establecer de este modo buenos exploradores, es decir, distribuidores que hacen publicidad con éxito y/o muestran una buena intuición para contenido con potencial de futuro.

5 De acuerdo con otro ejemplo de realización preferente, el procedimiento de acuerdo con la invención puede servir como "cebo" a través de medios impresos, otorgándose aquí, por ejemplo, en conciertos, en el cine y eventos similares códigos de acceso, por ejemplo, en el tique de entrada que después de la introducción facilitan determinadas vistas previas para la descarga, concediéndose en este caso entonces al promotor que ha facilitado estos códigos de acceso en el tique de entrada la recompensa en caso de la compra de la versión completa.

10 Para el almacenamiento y la transmisión de contenidos de audio/música como vistas previas son razonables preferentemente estándares habituales, tales como MPEG-1/2 o MPEG-4, así como procedimientos de codificación de audio tales como MP3, AAC, entre otros, pero también MIDI. Como medio de distribución se consideran preferentemente redes, medios de almacenamiento portátiles, ordenadores portátiles y móviles. La selección del formato y del procedimiento de codificación respectivamente adecuado depende del medio de distribución, en la transmisión a través de móvil es razonable, por ejemplo, el estándar MMS.

15 El procedimiento técnico para la realización de las "grandes vistas previas" es el cifrado, consiguiéndose aquí sin la correspondiente clave una peor calidad. De forma similar aquí se puede realizar una codificación jerárquica en la que la vista previa contiene únicamente la capa de base y la versión de plena validez contiene adicionalmente las capas de mejora que se pueden activar mediante la clave requerida.

20 La conexión entre la vista previa y el original se puede realizar, por ejemplo en caso de una distribución tradicional, mediante una identificación de audio adecuada.

25 La personalización o la introducción de informaciones adicionales en la vista previa se puede conseguir mediante formatos convencionales tales como, por ejemplo, los datos auxiliares de acuerdo con el estándar AAC y el estándar MP3 (etiqueta ID3). Como alternativa se puede emplear un formato propio o se puede introducir una marca de agua.

30 A continuación se explican con más detalle ejemplos de realización preferentes de la presente invención mediante las figuras adjuntas. Muestran:

- 35 La Figura 1, una representación gráfica para aclarar el procedimiento de acuerdo con la invención;
- Las Figuras 2A y 2B, un diagrama de flujo del procedimiento de acuerdo con la invención de acuerdo con un ejemplo de realización preferente;
- La Figura 3, una representación gráfica para aclarar una forma de realización preferente del procedimiento de acuerdo con la invención;
- La Figura 4, una representación de las acciones entre distintas entidades cuando, como ejemplo comparativo, la versión reducida del artículo virtual es una "pequeña vista previa"; y
- 40 La Figura 5, una representación de las acciones entre distintas entidades cuando la versión reducida del artículo virtual es una "gran vista previa".

45 En la siguiente descripción de los ejemplos de realización preferentes de la presente invención se usan las mismas referencias para elementos iguales o con el mismo efecto.

50 La Figura 1 muestra una representación gráfica que aclara el procedimiento de acuerdo con la invención en una vista general. Un primer comprador 100 tiene informaciones acerca de un artículo virtual que le interesa, en el caso del ejemplo, un título de música que se denomina a modo de ejemplo "mysong". El título de música "mysong" se facilita por un proveedor 102, por ejemplo, un servicio en red, una discográfica o similares y se ofrece para su venta. Ahora, el primer comprador 100 compra el título de música "mysong" (flecha 104) y, como consecuencia de esto, el proveedor 102 transmite una versión completa del título de música "mysong" junto con una versión reducida "mysong I" (véase la flecha 106) al primer comprador 100. A la versión reducida están asignadas además informaciones relacionadas con el primer comprador 100 que identifican al mismo como comprador de la versión completa. Estas informaciones se han obtenido, por ejemplo, durante el proceso de compra. Como alternativa puede estar previsto que el primer comprador 100 presente los instrumentos requeridos para crear a partir de la versión completa la versión reducida y asignar adicionalmente las informaciones asignadas al mismo a esta versión reducida. En este caso sería necesaria otra transmisión entre el primer comprador 100 y el proveedor 102 para facilitar también al proveedor estas informaciones, en particular la asignación entre la versión reducida y el primer comprador.

60 Después de la compra de la obra musical, el comprador 100 se decide a transmitir la misma a un conocido, el segundo comprador 108. Sin embargo, de acuerdo con la invención, el primer comprador 100 no transmite la versión completa, sino únicamente la versión reducida con las informaciones asignadas al primer comprador 100, tal como se resalta mediante la flecha 110. Ahora, el segundo comprador 108 reproduce la versión reducida del título de música y se decide a adquirir una versión completa de la misma. Por tanto, compra en el proveedor 102 la versión completa de "mysong" (véase la flecha 112) y obtiene en contrapartida (flecha 114) del proveedor 102 la versión

completa o la clave para transformación de la versión reducida en la versión completa. Además se transmite una información al proveedor 102 que indica que el segundo comprador 108 ha obtenido la versión reducida del primer comprador 100. Para esto, por ejemplo, simplemente se puede transmitir la información asignada a la versión reducida por el segundo comprador 108 al proveedor 102, tal como se aclara mediante la flecha 116. Basándose en las informaciones obtenidas por el segundo comprador 108, el proveedor 102 determina la recompensa establecida del primer comprador 100, por ejemplo, en forma de una comisión, y transmite la misma al primer comprador 100, tal como se indica mediante la flecha 118.

En el ejemplo mostrado en la Figura 1 está previsto el proveedor 102 que ofrece una pluralidad de títulos de música u otras mercancías virtuales para su venta. En el caso de estas mercancías se puede tratar de aquellas que se han generado por el propio proveedor o de aquellas que se han creado por otros y que se comercializan a través del proveedor 102. En este caso, la persona que ha creado el título de música "mysong" en primer lugar se registraría en el proveedor 102 para asegurar de este modo de que los beneficios de la venta vayan también de forma proporcional al titular real de los derechos. Esto se puede realizar, por ejemplo, de la forma que se ha descrito en el documento DE 102 17 862 A.

A continuación, mediante las Figuras 2A y 2B se explica con más detalle el procedimiento de acuerdo con la invención para la implementación de los desarrollos, tal como se han descrito mediante la Figura 1. El procedimiento de acuerdo con la invención preferentemente comienza con que el primer comprador 100 en la etapa 200 compra en el proveedor 102 el título de música "mysong". Después, el proveedor 102 envía al primer comprador 100 en la etapa 202 una versión completa de "mysong" y una versión reducida de "mysong" que contiene adicionalmente informaciones asignadas al primer comprador. El primer comprador 100 distribuye en la etapa 204 la versión reducida, es decir, la vista previa de "mysong", al segundo comprador 108 que entonces en la etapa 206 decide si quiere comprar o no la versión completa de "mysong". Si el segundo comprador 108 no desea comprar la versión completa, entonces el mismo obtiene únicamente la versión reducida y el procedimiento termina en 208.

Si el segundo comprador 108 se decide a comprar "mysong", entonces el procedimiento sigue hasta la etapa 210 en la que se llevan a cabo las transacciones necesarias para obtener un derecho predeterminado en "mysong", por ejemplo, la propiedad, una duración de uso temporalmente limitada o similares. Esta transacción incluye, por un lado, la indicación de qué derechos desea adquirir el segundo comprador 108 (dependiendo de los derechos disponibles ofertados por el proveedor 102) y, por otro lado, el pago correspondiente, lo que se puede llevar a cabo con un sistema de pago en línea convencional, por ejemplo, Paybest, Micromoney, Paybox o similares. Después de que se hayan terminado con éxito las transacciones necesarias para la obtención de derechos en "mysong", en la etapa 212 se facilita por el proveedor 102 por ejemplo la versión completa de "mysong" al segundo comprador 108. Además, ahora se indica que la vista previa, sobre cuya base ha efectuado la compra el segundo comprador 108, se ha distribuido por el primer comprador 100 al segundo comprador 108. Basándose en estas informaciones, entonces el proveedor 102 determina una recompensa que le corresponde al primer comprador 100.

La Figura 2B muestra otras etapas de acuerdo con un ejemplo de realización preferente de la presente invención que se refieren a la forma de proceder de acuerdo con la invención cuando el segundo comprador 108 distribuye también una versión reducida de su título de música a un tercer comprador adicional. Siempre que se deba dar esta posibilidad al segundo comprador 108, el mismo recibe por el proveedor 102, de forma similar al primer comprador, una versión reducida de "mysong" o genera mediante instrumentos adecuados basándose en la versión completa obtenida o la versión reducida ya de por sí disponible por el mismo una nueva versión reducida que contiene informaciones adicionales que se refieren únicamente a él, el segundo comprador 108, o adicionalmente al primer comprador 100 añaden informaciones acerca del segundo comprador 108 de la versión reducida. Después de que se hayan llevado a cabo estas acciones en la etapa 214, el segundo comprador puede distribuir la vista previa modificada de este modo o la versión reducida al tercer comprador en la etapa 216. En la etapa 218, el tercer comprador decide si desea comprar también "mysong". En caso de que esto no se aplique, el procedimiento termina en 220. Siempre que el tercer comprador desee comprar "mysong" o desee adquirir determinados derechos en el mismo, en la etapa 222 se llevan a cabo las transacciones requeridas, de forma similar a la etapa 210. A continuación se realiza en la etapa 224, de forma similar a la etapa 212, la acción requerida para hacer llegar al tercer comprador la versión completa de "mysong". Además se transmiten al proveedor las informaciones asignadas a la vista previa relacionadas con el primer comprador y/o el segundo comprador para dar así al proveedor la posibilidad de transmitir la recompensa establecida al primer comprador y/o al segundo comprador.

Las distintas etapas que se han descrito anteriormente se pueden repetir ahora para un número discrecional de otros compradores.

La Figura 3 muestra una representación gráfica para aclarar una forma de realización precedente del procedimiento de acuerdo con la invención, partiéndose en esta forma de realización de que un primer comprador 100 recibe del proveedor únicamente la versión original y además presenta los instrumentos requeridos, por ejemplo, en forma herramientas de software adecuadas, que se pueden facilitar por el proveedor, para generar la versión reducida con información asignada relacionada con el primer comprador 100. Naturalmente, como alternativa también puede estar previsto que, tal como ya se ha mencionado anteriormente, se transmita tanto la versión original como la versión reducida con informaciones relevantes del cliente por el proveedor al primer comprador.

El primer comprador 100 ha obtenido una versión original 300 del artículo virtual, por ejemplo, del título de música "mysong", junto con metadatos 302 asignados al original 300 y una clave 304 (la clave se necesita solo en las "grandes vistas previas" para descifrar al menos parcialmente la versión completa para la generación de la vista previa, en caso de una "pequeña vista previa" representada con fines comparativos no se lleva a cabo ningún cifrado). Basándose en el original 300, los metadatos 302 y la clave 304 se crea en un generador de vista previa 306 la versión reducida (la vista previa) 308 del original 300. A través de herramientas de software adicionales se asignan a la vista previa 308 ahora informaciones del comprador 310 así como informaciones relacionadas con la nueva compra 312. Estas informaciones 312 para la nueva venta comprenden un enlace al contenido y un enlace al servidor. Además *puede* darse un enlace al (nuevo) comprador. Además, el primer comprador 300 puede asignar otras informaciones 314, por ejemplo, en forma de una descripción, textos o imágenes, a la vista previa 308. A través de un software de personalización 316, basándose en la vista previa 308 y las otras informaciones 310-314, se genera una vista previa personalizada (MyPreview) 318. Esta vista previa personalizada 318 contiene ahora, además de la vista previa en sí, también todos los datos requeridos para, después de la distribución y después de la compra de la versión original por una tercera parte, identificar el primer comprador con la suficiente precisión, de tal manera que el mismo obtenga la recompensa establecida.

El primer comprador 100 ahora tiene la posibilidad de distribuir la vista previa 318 personalizada, tal como se muestra en 320. La distribución se realiza en línea o fuera de línea a un segundo comprador. Este segundo comprador 108 recibe la vista previa 318 personalizada. El segundo comprador posee los instrumentos necesarios para obtener a partir de la vista previa 318 obtenida las informaciones que le interesan. Con este fin está previsto el extractor 322 que a partir de la vista previa 318 personalizada, por un lado, genera la vista previa 308 original así como las informaciones 302, 310, 312 y 314 asignadas a la misma, sin embargo, no la clave 304. Ahora, el segundo comprador 108 tiene la posibilidad de considerar la vista previa 308 y decidirse a obtener o no la versión completa. Si se decide a adquirir la versión completa, entonces, tal como se ha descrito anteriormente, se llevan a cabo las transacciones necesarias y además se transmiten las informaciones de comprador 310 al proveedor para encaminar así la recompensa del primer comprador 100. Además, el segundo comprador 108 después de la compra de la versión completa obtiene adicionalmente las informaciones de clave 304 que le faltan. El expansor 324 crea, basándose en la vista previa 308 y la clave 304, a su vez el original 300.

La Figura 4 muestra una representación de las acciones que se desarrollan entre un primer comprador, un segundo comprador y un servidor cuando, después de la adquisición de un título de música, se lleva a cabo un procedimiento representado con fines comparativos mediante el uso de las denominadas "pequeñas vistas previas". En este caso, la adquisición se puede realizar de forma convencional, por ejemplo, a través de un CD de audio, o en línea mediante adquisición de un archivo de audio correspondiente. Para la descripción de la Figura 4 se parte de que el cliente A (véase la referencia 100) es un primer comprador o un promotor que, de la forma que se ha descrito anteriormente, ya ha adquirido una versión completa de la obra musical y la tiene en su poder. Además está previsto el servidor 102 que, de forma similar al proveedor en las Figuras 1 y 2, contiene y facilita las informaciones necesarias para, por un lado, proporcionar al comprador adicional las informaciones requeridas para activar la versión completa y, por otro lado, hacer que le llegue al primer comprador la recompensa que le corresponde. En la Figura 4, el segundo comprador se denomina cliente B (véase la referencia 108).

Después de que el primer comprador 100 ha obtenido la obra musical, el mismo se puede decidir a participar en el procedimiento de acuerdo con la invención, presuponiendo esto que ya posee preferentemente los instrumentos requeridos. Si esto no es el caso, entonces se puede registrar en el servidor 102 como interviniente en el procedimiento y entonces obtiene las correspondientes informaciones para identificarse frente al servidor y también las herramientas de software requeridas para llevar a cabo las etapas requeridas de acuerdo con la invención. Para el ejemplo de la Figura 4 se supone que el primer comprador 100 ya está registrado en el servidor 102, es decir, las etapas de preparación requeridas ya se han realizado todas. Como se ha mencionado anteriormente, se pueden obtener ejemplos de tales etapas de preparación del documento DE 102 17 862 A.

Si el primer comprador 100 ahora se decide a participar en el procedimiento, es decir, transmitir una versión reducida de la obra musical adquirida por el mismo en forma de una vista previa a una tercera parte, entonces en primer lugar en 400 elige qué contenidos es decir, qué obras musicales se deben distribuir de acuerdo con la invención. A modo de ejemplo se supone que se selecciona únicamente una obra musical, es decir, un contenido. A las obras musicales que se han adquirido por el primer comprador 100 se han asignado respectivamente datos de identificación inequívocos, los denominados datos de identificación de contenido, que también se extraen u obtienen en la etapa 400. A continuación se realiza el inicio de sesión del primer comprador 100 en el servidor 102 y la transmisión de los datos de identificación de contenido al servidor 102 para indicar al mismo para qué obras musicales o contenidos el primer comprador 100 desea participar en el procedimiento de acuerdo con la invención (véase la flecha 402).

Basándose en la información de inicio de sesión y los datos de identificación de contenido, el servidor 102 en primer lugar comprueba en 402 si el primer comprador 100 es un usuario registrado y, si esto se confirma, se recuperan los metadatos asignados al contenido (*content*), por ejemplo, del banco de datos del servidor o de un servicio independiente de metadatos. Los metadatos son una descripción semántica del contenido y comprenden, por ejemplo, informaciones acerca del autor, título, descripción, fecha de publicación, formato, etc. Además, la

comprobación de la "autorización" puede presentar todavía una segunda etapa, en concreto la comprobación de si el usuario registrado puede crear también una vista previa para el respectivo contenido (en el caso de que un explotador de derechos no desee permitir este tipo de distribución). A continuación, en 406 se crea la transacción para transmitir de vuelta los metadatos recuperados así como los datos de transacción generados en 408 al primer comprador 100. La transacción es una perfrasis de distintas acciones en el servidor que está relacionadas con la compra. En el caso normal esto comprende que en este punto se efectúa el pago y se crea un número de transacción inequívoco que se puede usar entonces como "informador de comprador" (por ejemplo, referencia indirecta al comprador original, 310) para vistas previas. Naturalmente existen también otras posibilidades, por ejemplo, la introducción del número de cliente, nombre de inicio de sesión u otras informaciones que hacen referencia inequívocamente al cliente. Basándose en la versión completa que posee el primer comprador 100 y basándose en los datos que se han recibido en 408 por el servidor 102, en 410 en primer lugar se crea solo basándose en la versión original la versión reducida, la vista previa, y entonces en 412, basándose en las otras informaciones relacionadas con el primer comprador 100 así como las informaciones que se han recibido por el servidor 102 se personaliza la vista previa generada en 410. Esta vista previa personalizada entonces se puede distribuir como en 414 al segundo comprador 108 que en 416 lleva a cabo las etapas requeridas para extraer de la vista previa personalizada las informaciones que se han añadido a la misma para separar así las informaciones de la vista previa en sí. Entonces se pueden indicar las informaciones y la vista previa se puede reproducir, tal como se muestra en 418.

Si el segundo comprador 108 se decide a la compra de la versión completa del título de música, entonces, como se muestra en 420, la identificación de contenido requerida para describir el título de música que se quiere adquirir así como los datos de personalización asignados al primer comprador 100 se transmiten al servidor 102. El mismo otorga en 422 al primer comprador la recompensa establecida y en 424 se efectúa la compra del título de música en la versión completa por el segundo comprador 108. A continuación, el servidor 102 transmite en 426 la versión completa al segundo comprador 108.

En relación con la anterior descripción de la forma de proceder de acuerdo con la Figura 4 se debe señalar que la identificación de contenido requerida en 400 se puede realizar mediante múltiples enfoques. En este caso se consideran el protocolo CDDB para CD de audio/soportes físicos, la denominada huella digital (*fingerprinting*) de audio para títulos individuales, así como el uso de marcas de identificación inequívocas discretionales, siempre que las mismas se usen en el sistema y sean conocidas por el usuario.

La creación descrita en 410 de la vista previa se puede realizar mediante el uso de un formato propio o mediante el uso de formatos existentes (por ejemplo, MPEG-1/2 o MPEG-4), pudiéndose introducir aquí dado el caso datos adicionales como "datos auxiliares" o en MP3 en la etiqueta de ID. En el marco de la creación de la vista previa se realiza una devaluación cuantitativa y/o cualitativa de la versión original. La devaluación cuantitativa del original se puede realizar, por ejemplo, mediante el corte manual o automático que se ha descrito anteriormente del título de música que se establece en el servidor 102 o que se deja al usuario 100. Para la devaluación cualitativa del original es razonable una reducción de la velocidad de transferencia de datos y/o del ancho de banda de la versión completa. Además se pueden incluir elementos de voz y/o sonidos/tonos (registrados). Además es razonable la posibilidad de una codificación adicional, tal como ya se ha expuesto anteriormente.

En la creación de la versión de vista previa personalizada en 412 se pueden incluir las informaciones adicionales, imágenes, descripciones, valoraciones, otros metadatos y similares basándose en la tecnología XML o HTML. La personalización o la introducción de las otras informaciones que hacen referencia al comprador puede realizarse, por ejemplo, mediante la introducción de un número no cifrado o cifrado que hace referencia directa o indirectamente (por ejemplo, a través de un número de transacción) al comprador. Además se puede introducir también una marca de agua que transporta las informaciones que se acaban de mencionar.

Opcionalmente se pueden realizar también los siguientes planteamientos de seguridad. En la creación de la vista previa se pueden unir el contenido original (la versión completa original) y los metadatos, por ejemplo, a través de la tecnología de huella digital/huella digital de audio (por ejemplo, el uso de ID de audio). Para garantizar la integridad y autenticidad de los datos se pueden usar procedimientos tales como huella digital y firmas digitales. Como alternativa se puede almacenar también una huella digital. Adicionalmente se puede llevar a cabo una transmisión segura de los datos, por ejemplo, mediante el uso de la capa SSL (*secure socket layer*, capa de conexión segura).

Mediante la Figura 5, a continuación se describe una forma de realización de la presente invención que es similar a la de la Figura 4, usándose sin embargo aquí, en lugar de las "pequeñas vistas previas", la "gran vista previa" de acuerdo con la invención. Los bloques mostrados en la Figura 5, que son idénticos a los bloques mostrados en la Figura 4, están provistos de las mismas referencias.

Como resulta de una comparación de las Figuras 4 y 5, los dos procedimientos mencionados se diferencian solo en pocos puntos, teniéndose que mencionar para esto en particular que la versión reducida se crea en el servidor mediante ayuda de cifrado y el servidor, para la creación de la versión completa, únicamente tiene que transmitir la clave adecuada al comprador.

En particular, en el servidor 102 después de la comprobación de la autorización y la recuperación de los metadatos en la etapa 404 en la posterior etapa 428, de forma similar a la etapa 406 en la Figura 4, en primer lugar se crea una transacción y aquí adicionalmente una clave. Basándose en la clave generada en la etapa 428 se crea en la etapa 430 en el servidor 102 la versión reducida del artículo original, es decir, la vista previa, al cifrarse al menos partes del original. A continuación se transmite la vista previa creada de este modo junto con los datos de la transacción al primer comprador 100, tal como se muestra en 432. En la etapa 412 se crea, tal como ya se ha mostrado en la Figura 4, la vista previa personalizada, aquí sin embargo recurriendo a los datos recibidos por el servidor.

Las siguientes etapas hasta la compra por el segundo comprador 108 se corresponden con aquellas de la Figura 4. Sin embargo, en este ejemplo de realización a diferencia de la Figura 4 por el servidor 102 después de la compra no se envía ninguna versión completa al segundo comprador 108, sino que más bien se transmite, como se muestra en 434, la clave para el descifrado al segundo comprador 108, de tal manera que el mismo en 436 mediante descifrado de las partes cifradas de la "gran vista previa" obtiene la versión completa, es decir, la versión original.

Con respecto a la creación de la vista previa en relación con el uso de "grandes vistas previas" se consideran preferentemente dos tecnologías. La primera tecnología es la denominada codificación jerárquica (*hierarchical coding*). Aquí, la versión original se cifra de tal manera que se crea una denominada "capa de base" con una versión de menor calidad de menor velocidad de transferencia de datos y adicionalmente está prevista una capa de mejora que está presente de forma cifrada. La misma se puede volver a descifrar solo con la correspondiente clave, a partir de lo cual entonces, a causa de la combinación de las dos capas, se obtiene la versión completa.

Otro punto de partida para la generación de las grandes vistas previas es la mezcla de audio (*audioscrambling*), aplicándose aquí el cifrado directamente a la corriente de bits, de tal manera que la ausencia de la correspondiente clave conduce a la alteración de la calidad de audio.

En relación con la anterior descripción de los ejemplos de realización preferentes, mediante las Figuras 3-5 se hace referencia a que la misma se ha referido en especial a datos de audio, sin embargo, la presente invención no está limitada a esto. Los principios fundamentales de acuerdo con la invención se aplican en general a todos los datos mediante los cuales se representa un artículo virtual y, aquí, en particular datos multimedia. Además de la posibilidad que se ha descrito anteriormente del pago de una comisión al primer comprador 100, no obstante, quedan abiertas también otras posibilidades de recompensa, teniéndose que mencionar aquí, por ejemplo, gratificaciones, títulos, privilegios, contactos con el artista, descuentos, participaciones y similares.

Adicionalmente a que se otorguen estas recompensas al comprador 100, de acuerdo con otra configuración puede estar previsto que estas recompensas se concedan también adicionalmente al segundo comprador 108 después de la adquisición de la versión completa.

Adicionalmente a las posibilidades que se han descrito anteriormente de la creación de una vista previa en el servidor o en el lado del primer comprador 100, como alternativa también puede estar previsto facilitar vistas previas ya prefabricadas en el servidor 102 que entonces únicamente se descargan por el usuario 100.

A pesar de que anteriormente mediante las Figuras 4 y 5 se han descrito ejemplos de realización en los que tiene lugar la personalización siempre en el lado del primer comprador 100, esto basándose en informaciones en relación con el primer comprador 100 que tiene el servidor 102 a causa del registro del primer comprador 100 se puede llevar a cabo también en el lado del servidor, existiendo aquí entonces solo una posibilidad de diseño adicional limitada por parte del primer comprador 100.

A pesar de que anteriormente mediante los ejemplos de realización preferentes se han descrito procedimientos en los que únicamente se distribuye una única vista previa a otro comprador, se debe señalar que naturalmente la presente invención no está limitada a esto. Más bien también podría estar prevista por una modificación que el comprador 100 combine múltiples vistas previas para formar un paquete y personalice este paquete. Entonces, este paquete se distribuiría por el primer comprador 100 al otro comprador 108 y el mismo, del paquete, podría elegir una, varias o todas las vistas previas y comprarlas, transmitiéndose entonces en caso de compra respectivamente la información correspondiente a través del primer comprador 100 de nuevo al servidor 102 para hacer que así le llegue su recompensa al primer comprador.

Además de los casos de aplicación que se han descrito anteriormente mediante las Figuras 4 y 5 en los que se ha descrito la participación posterior en el procedimiento de acuerdo con la invención después de una compra tradicional (a través de un soporte físico) o después de una compra en línea (a través de un archivo), existen también las siguientes posibilidades adicionales para el uso del procedimiento de acuerdo con la invención.

De acuerdo con un primer ejemplo, el procedimiento de acuerdo con la invención se podría usar también en nuevas adquisiciones a través de un portal de descargas, iniciándose en este caso el procedimiento entonces directamente por el servidor 102. Entonces se omitiría la identificación de acuerdo con las etapas 400 y 402. Las informaciones requeridas a través del comprador 100, el servidor 102 las obtendría entonces directamente de las informaciones que se facilitan en el marco de la adquisición del archivo por el comprador.

En proveedores de servicios P2P, los archivos de las vistas previas se podrían usar conjuntamente en lugar del uso de los archivos de los originales.

5 En portales exploradores y de vista previa, las vistas previas se ofertan para la descarga gratuita para llevar a cabo aquí una prueba de popularidad del nuevo contenido, realizándose la misma mediante una medición de valor y difusión. Con la descarga se consultarían las informaciones requeridas por aquel que ha iniciado la descarga para incluir las mismas en el archivo de vista previa.

10 A través de medios impresos, por ejemplo, en conciertos, cines, etc., se distribuyen códigos de acceso para determinadas vistas previas, obteniéndose aquí en el marco del encargo de estas vistas previas informaciones adicionales relacionadas con la persona que las adquiere que, entonces, junto con la vista previa en un archivo se facilitan a la persona que la adquiere.

15 Puede estar prevista una difusión masiva a través de redes o soportes físicos, sobre todo para las "grandes vistas previas". Aquí, la personalización no está orientada al comprador individual, sino más bien a la empresa que efectúa la difusión en este marco, de tal manera que después de una compra de una versión completa a causa de una vista previa obtenida de este modo le llega la correspondiente recompensa al promotor/la empresa. Sin embargo, los principios fundamentales serían los mismos, con la excepción de que aquí, en lugar del comprador individual, tal como en los ejemplos de realización descritos, un grupo de personas o una persona jurídica obtendría la recompensa.

25 De este modo se crea de acuerdo con la invención un procedimiento mejorado con el cual se puede distribuir una pluralidad de archivos a terceras partes, creándose aquí la posibilidad de recompensar un distribuidor/primer comprador cuando una de las otras partes compra, basándose en la vista previa, la versión completa. La ventaja radica en particular en que ahora ya no es necesario distribuir directamente la versión completa a la tercera parte adicional, sino solo la versión reducida. A causa de la recompensa establecida, por tanto, la presente invención crea también un estímulo para el primer comprador de no transmitir el original, sino únicamente la vista previa reducida.

30 Dependiendo de las circunstancias, el procedimiento de acuerdo con la invención se puede implementar en hardware o en software. La implementación se puede realizar en un medio de almacenamiento digital, en particular un disquete o CD con señales de control legibles electrónicamente, que pueden interaccionar con un sistema informático programable de modo que se realiza el procedimiento correspondiente. En general, por tanto, la invención consiste también en un producto de programa informático con un código de programa almacenado en un soporte legible a máquina para llevar a cabo el procedimiento de acuerdo con la invención cuando se ejecuta el producto de programa informático en un ordenador. Expresado en otras palabras, por tanto, la invención se puede realizar como un programa informático con un código de programa para llevar a cabo el procedimiento cuando se ejecuta el programa informático en un ordenador.

40 La tarea del servidor que se ha descrito anteriormente en los ejemplos de realización preferentes, que facilita las informaciones y los datos necesarios para la creación de la vista previa y la personalización así como la asignación de la recompensa, como alternativa también puede ser asumida por un servicio/servidor central (que pone a disposición el servicio de vista previa correspondiente para todos los proveedores de contenidos).

REIVINDICACIONES

1. Procedimiento para la distribución de un artículo virtual por un primer comprador (100) a un segundo comprador (108) mediante el uso de un servidor (102) con las siguientes etapas:

5 después de que el primer comprador (100) haya adquirido un derecho predeterminado en la versión original del artículo virtual de un proveedor y haya obtenido del proveedor el artículo virtual en una versión original (300) en forma digital con una calidad predeterminada,

10 selección (400) por el primer comprador (100) del artículo virtual que se debe distribuir y extracción de datos de identificación de contenido que identifican el artículo virtual;

inicio de sesión (402) por el primer comprador (100) en el servidor (102) y transmisión de los datos de identificación de contenido al servidor (102);

15 después del inicio de sesión (402), recepción por el primer comprador (100) del servidor (102) de una copia personalizada (308) del artículo virtual con calidad reducida, llevando la copia del artículo virtual con calidad reducida en sí todas las informaciones para su plena validez, pudiéndose alcanzar la plena validez solo mediante una clave;

distribución (414) por el primer comprador (100) únicamente de la copia personalizada (308) del artículo virtual con calidad reducida al segundo comprador (108); y

20 después de la distribución (414), obtención (118) por el primer comprador (100) de una recompensa cuando el segundo comprador (108), basándose en la copia personalizada (308) del artículo virtual con calidad reducida, ha adquirido una versión completa del artículo virtual.
2. Procedimiento para la distribución de un artículo virtual por un primer comprador a un segundo comprador (108) mediante el uso de un servidor (102) con las siguientes etapas:

25 recepción por el servidor (102) de informaciones de inicio de sesión y de datos de identificación de contenido que identifican un artículo virtual que se debe distribuir por el primer comprador (100) después de que el primer comprador (100) haya adquirido un derecho predeterminado en la versión original del artículo virtual en un proveedor y haya obtenido del proveedor el artículo virtual en una versión original (300) en forma digital con una calidad predeterminada;

30 comprobación (404) por el servidor (102) de si el primer comprador (100) es un usuario registrado basándose en las informaciones de inicio de sesión;

después de la comprobación (404), generación y envío de una copia personalizada (308) del artículo virtual con calidad reducida por el servidor (102) al primer comprador (100), llevando la copia del artículo virtual con calidad reducida en sí todas las informaciones para su plena validez, pudiéndose alcanzar la plena validez solo mediante una clave;

35 después de la creación (406), obtención (420) por el servidor (102) de datos de identificación de contenido que identifican el artículo virtual y de informaciones que hacen referencia inequívocamente al primer comprador (100) por el segundo comprador (108);

40 otorgación (422) de una recompensa por el servidor (102) cuando el segundo comprador, basándose en la copia personalizada (308) del artículo virtual con calidad reducida, ha efectuado una compra de una versión completa del artículo virtual; y

envío (434) por el servidor (102) de la clave al segundo comprador (108).
- 45 3. Procedimiento de acuerdo con la reivindicación 1 o 2, en el que la versión reducida (308) del artículo virtual es una versión al menos parcialmente cifrada de la versión original del artículo virtual.
4. Procedimiento de acuerdo con la reivindicación 3, en el que la copia del artículo virtual con calidad reducida es una versión al menos parcialmente cifrada de la versión original del artículo virtual y en el que la clave es una clave para el descifrado de la versión cifrada para reestablecer la versión de plena validez de la copia del artículo virtual.

50
5. Procedimiento de acuerdo con la reivindicación 1, en el que la etapa de la creación (410) de una copia (308) del artículo virtual con calidad reducida comprende un cifrado al menos parcial de la versión original del artículo virtual.
- 55 6. Procedimiento de acuerdo con la reivindicación 1, en el que antes de la etapa de la distribución (414) únicamente de la copia personalizada (308) del artículo virtual con calidad reducida al segundo comprador (108) se introducen datos adicionales (312, 314) en la copia personalizada del artículo virtual con calidad reducida.
- 60 7. Procedimiento de acuerdo con la reivindicación 1, en el que la etapa de la distribución (414) únicamente de la copia personalizada del artículo virtual comprende una distribución a través de una red, una conexión inalámbrica y/o un medio de almacenamiento portátil.
8. Programa informático con un código de programa para llevar a cabo el procedimiento de acuerdo con una de las reivindicaciones 1 a 7 cuando se ejecuta el programa en un ordenador.

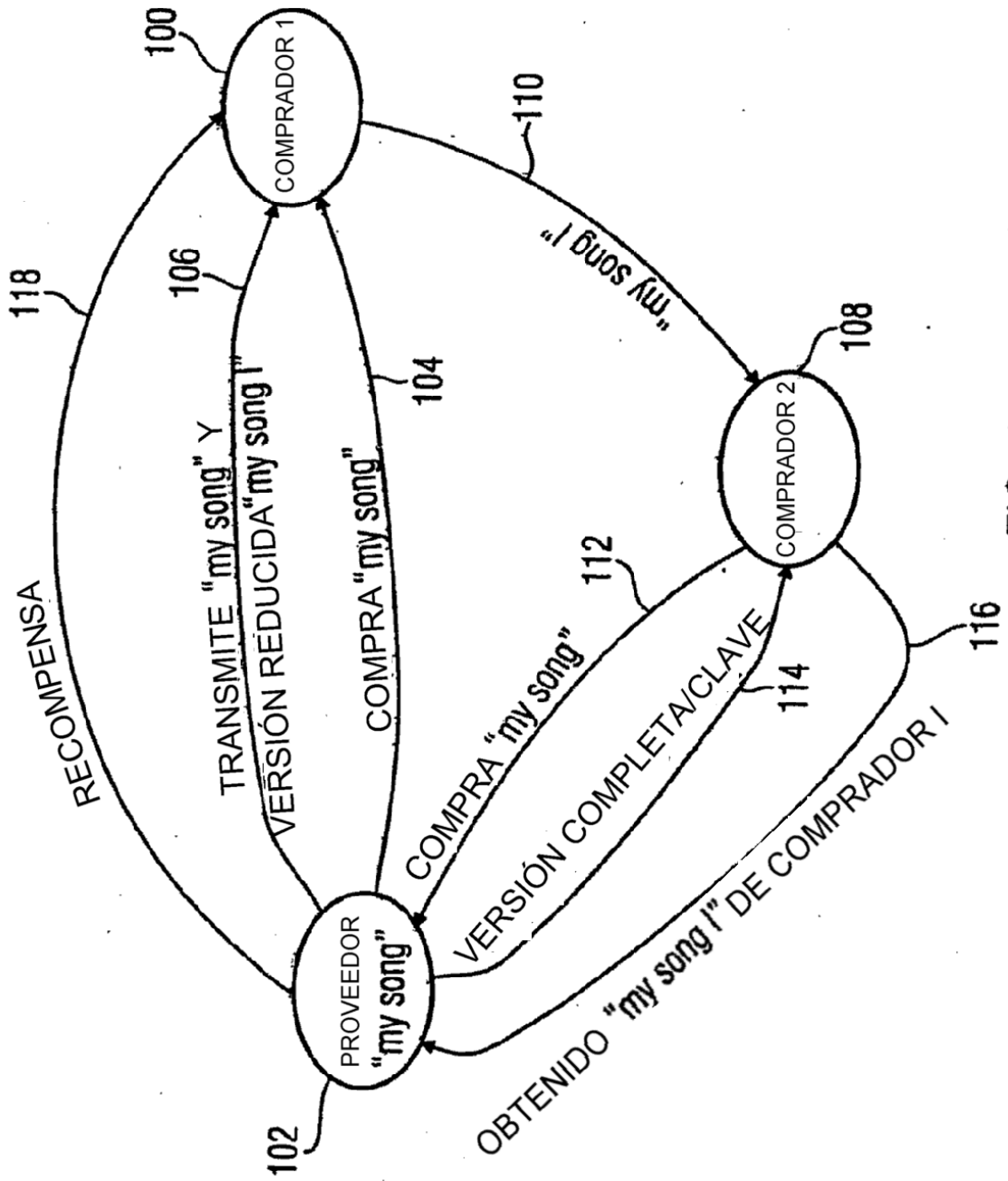


FIG. 1

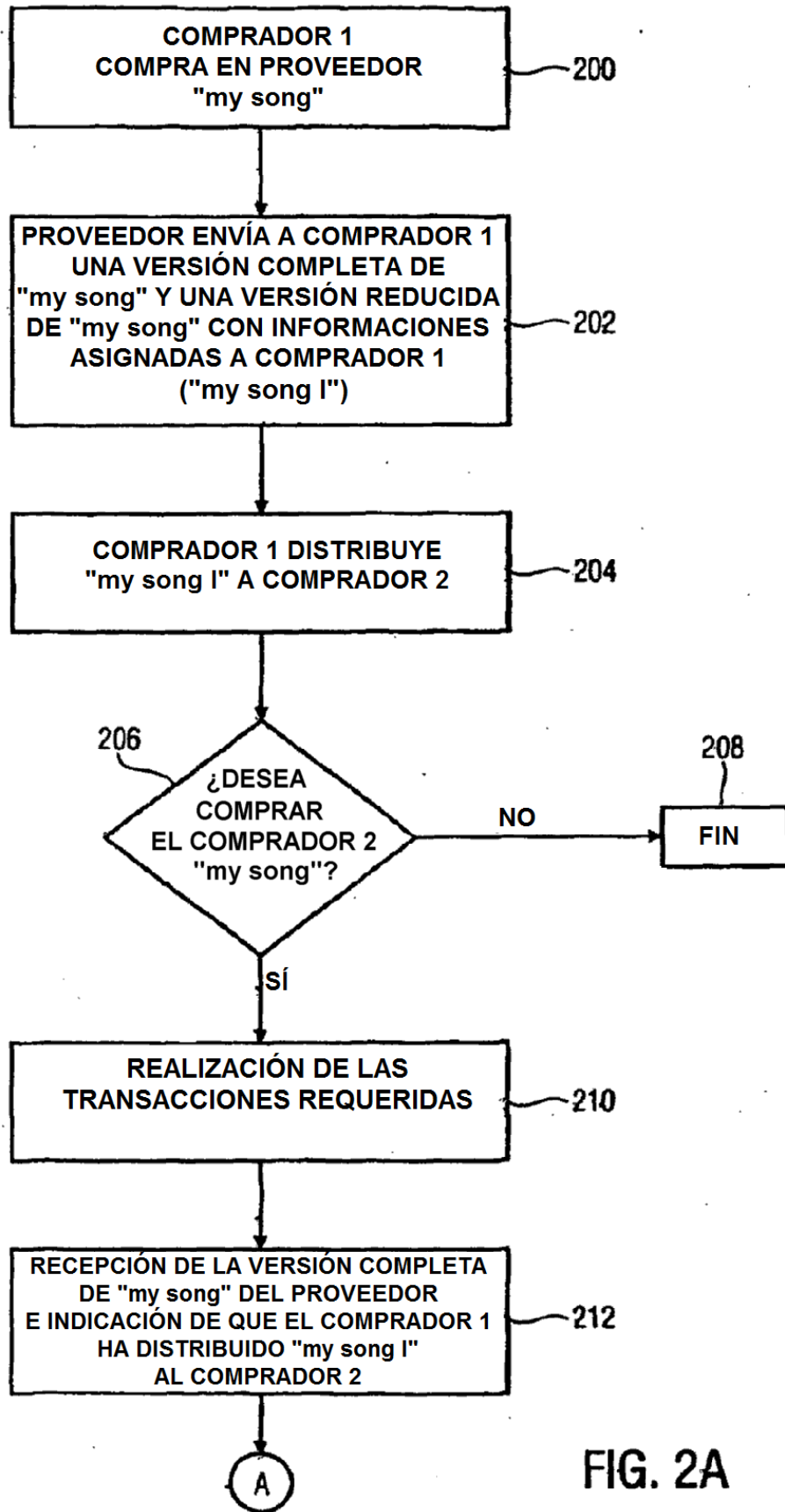


FIG. 2A

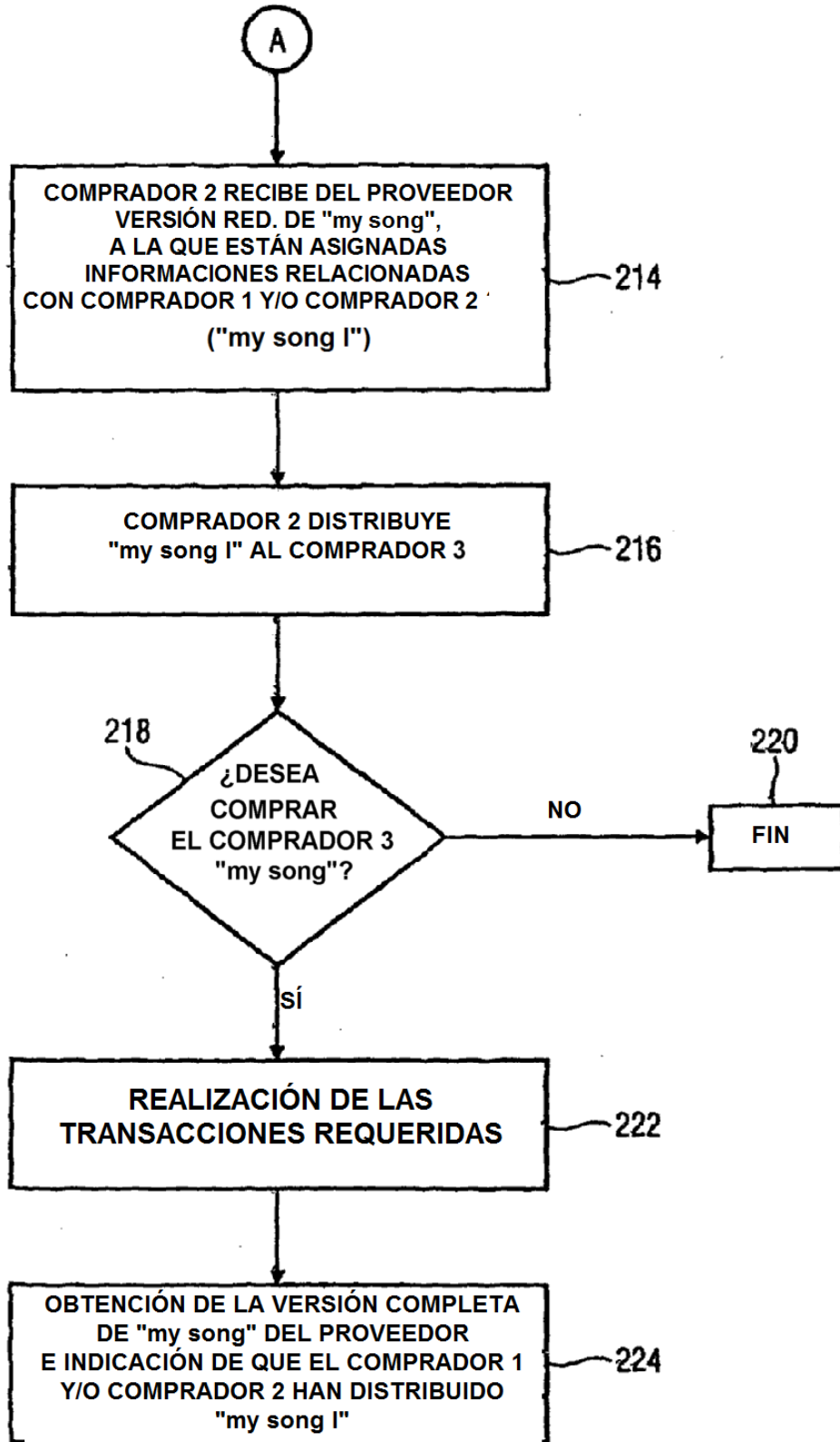


FIG. 2B

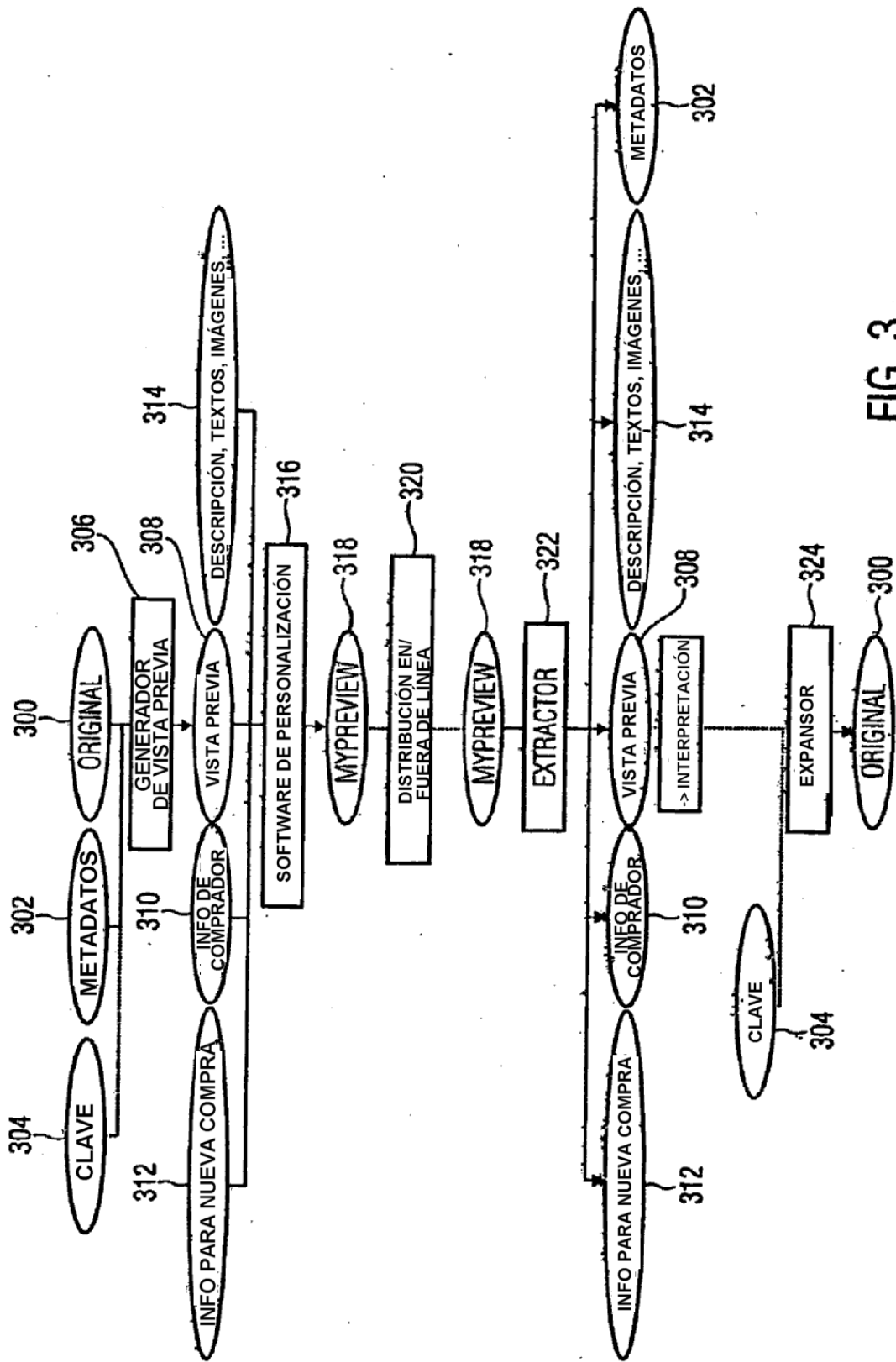


FIG. 3

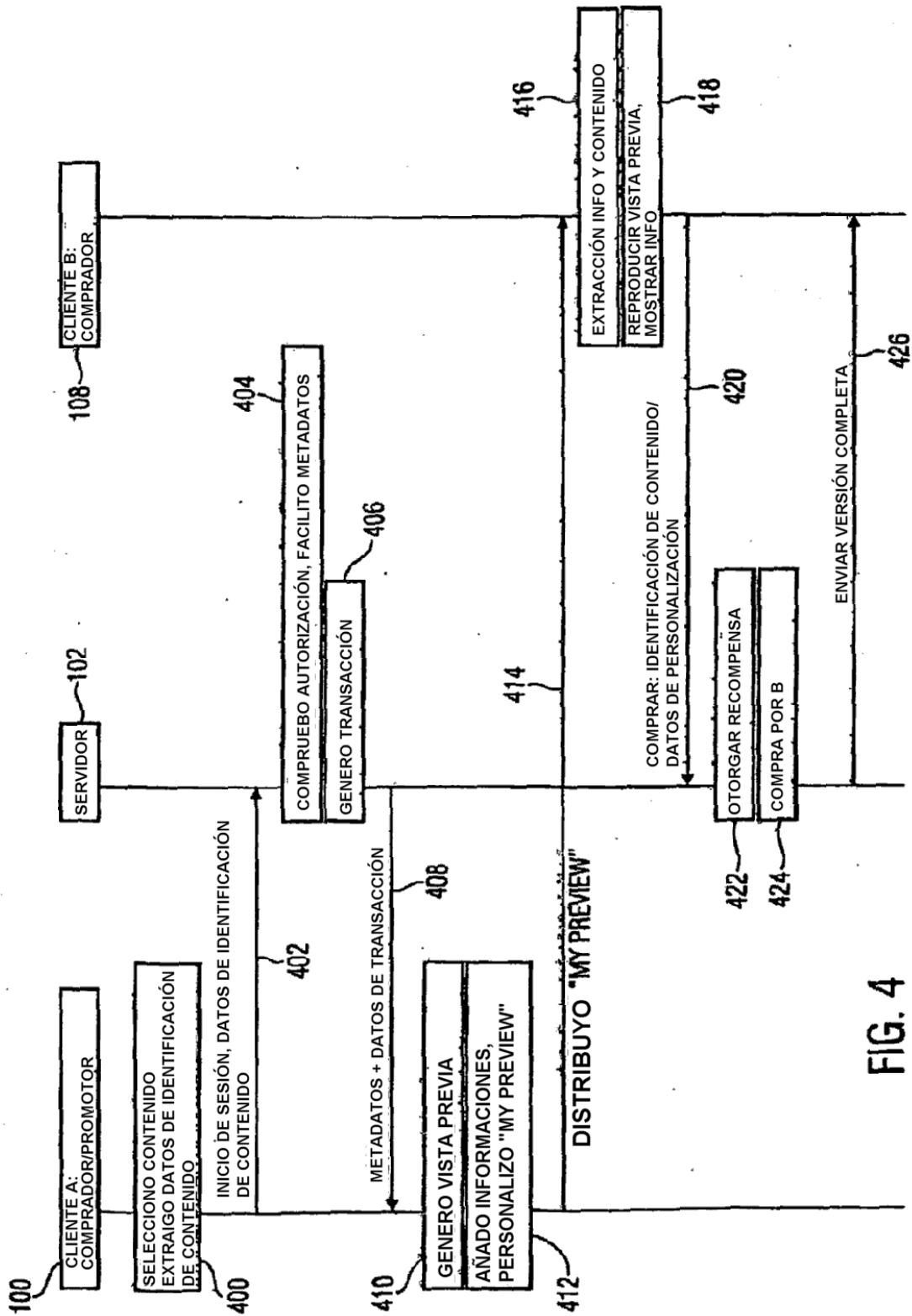


FIG. 4

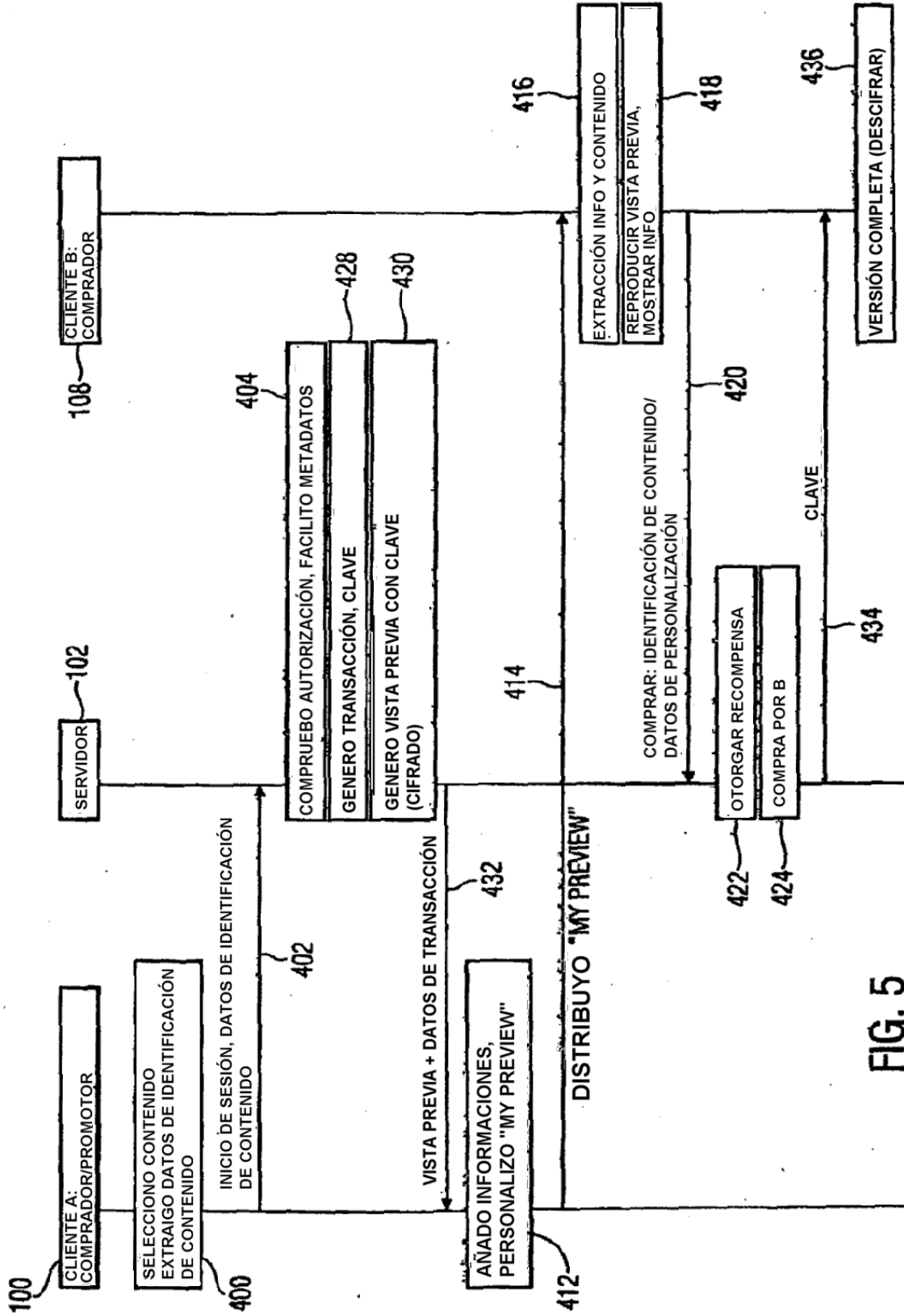


FIG. 5