

ONE

ORACLE'I UUDISKIRI KESKMISE SUURUSEGA ETTEVÕTETELE

KÄESOLEVAS NUMBRIS

Kuidas kliente hoida

Kliendiandmete analüüs tagab konkurentsieelise.

Intervjuu

Oracle selgitab, kuidas suurendada klientide rahulolu ja lojaalsust.

Tooteuudised

Toodete ülevaade ja juhised klienditeeninduse optimeerimiseks Oracle'i abiga.

SAAGE TUTTAVAKS: ORACLE ONE – UUDISKIRI KESKMISE SUURUSEGA ETTEVÕTETELE

Mitmete uuringute põhjal on uue kliendi võitmine viis korda kallim olemasoleva hoidmisest. Praeguses majandusolukorras on võitlus uute klientide eest ägedam kui kunagi varem. Sellepärast püüavad paljud ettevõtted tagada, et konkurendid nende kliente üle ei meelitaks.

Esmalt tuleks kindel olla, et te suudate mõista oma kliente ja usaldusväärselt analüüsida nende käitumist. Palju kasu võib olla näiteks ostukäitumise suundumuste analüüsimisest. Miks? Sest varasem info võib tuua esile huvitavaid käitumisharjumusi, mille teadmine aitab teil uusi teenuseid või tooteid pakkuma hakata. Samuti võib tarneahela ja muude protsesside optimeerimine avaldada positiivset mõju klientide rahulolule ning samal ajal aidata teil kulusid vähendada.



Selles ONE'i väljaandes käsitleme, kuidas analüüs ja efektiivsed kliendihaldusprotsessid aitavad teil konkurentide seas silma paista ja klientidele piisavalt muljet avaldada, et nad lojaalsed püsiksid.

Lugege, kuidas Oracle võib teil aidata kliente hoida. Kui soovite mingi teema käsitlemist ONE'is või pakkuda oma tagasisidet või ettepanekuid, helistage meile numbril **628 7724** või saatke e-kiri aadressil **tarvi.tara@oracle.com**. **ONE**

SISUJUHT

SOOVITE LISATEAVET?

Et teada saada, kuidas Oracle'i abil kliente hoida, minge aadressile **www.oracle.com/goto/retain/ee**, kust leiате tasuta:

- Oracle'i lühiülevaate ettevõtetele
- testküsimumustikud
- Oracle ONE tooteülevaated
- tarkvara prooviversioonid ja uurimused

LEHEKÜLG 02

Saage tuttavaks: Oracle ONE – uudiskiri keskmise suurusega ettevõtetele

LEHEKÜLG 03

Luubi all: kuidas tagada klientide rahulolu

LEHEKÜLG 04

Tooteuudised: optimaalse analüüsi vahendid

LEHEKÜLG 05

Intervjuu: kuidas kliente paremini hoida

LEHEKÜLG 06

Oracle Partner Network: leidke endale sobivaim partner ja lahendus

LEHEKÜLG 07

Oracle'i teenused: Testige oma kliendihaldussuutlikkust

See ajakiri on trükitud taaskasutatud paberile.

KUIDAS TAGADA KLIENTIDE RAHULOLU

Klientide lojaalsuse tagamiseks pole tingimata vaja hiigelinvesteeringuid, kuid on vaja oma informatsiooni ja olla organiseeritud.

Walt Disney tundub ehk kummaline inspiratsiooniallikas, kui räägime klientide rahulolust, kuid tal oli ärijuhtidest kolleegidele suurepärase nõuande: "Mida iganes teete, tehke seda nii hästi, et teie kliendid tahaksid seda uuesti näha ja võtaksid ka sõbrad kaasa." See lühike lause võtab kokku kõik, mida ettevõtlusõpikud sadadel lehekülgedel kirjeldavad. See ütleb, et meie prioriteetideks peaksid olema kvaliteet, kliendi vajaduste tundmine ja kliendile suurepärase kogemuse pakkumine, et klient meid soovitaks. Paljud keskmise suurusega ettevõtted mõistavad, kui tähtis on klientide rahulolu, eriti keerulistes majandusoludes. Samas on sel teemal nii palju kirjutatud, et strateegiate valimine võib keeruline olla.

TEADMINE ON JÕUD

Klientide rahulolu algab alati teadmistest – klientide ja turu tundmisest. Ajakohane info aitab teenuseid uuendada ja hoida ära klientide ülejooksmise konkurentide juurde. Võtame näiteks mobiilside turu. Paljud operaatorid pakuvad uutele klientidele väga soodsaid tingimusi, kuid pikaajalised kliendid maksavad tihti kõrgemaid hindu kui need, mida nad reklaamides näevad. Operaatorid võivad küll soodsas pakkumise abil uusi kliente võita, kuid kaotada samal ajal olemasolevaid, sest puudub kliendirahulolu element. Kokkuvõttes võib kalli reklaamikampaania puhaskasum olla väga väike. Olemasolevatele klientidele uue teenuse pakkumine ei pruugi palju maksta, kuid on väga tähtis, et see vastaks klientide vajadustele. Arvatavasti on teil juba eri süsteemides hulk klienditeavet. Nüüd on vaja info koondada ja seda analüüsida, et mõista suundumusi ja tegutseda kiiremini kui konkurendid.



“Mida iganes teete, tehke seda nii hästi, et teie kliendid tahaksid seda uuesti näha ja võtaksid ka sõbrad kaasa.”

LISAVÄÄRTUS ETTEVÕTTELE

Kliendiandmete analüüs aitab teil ka täiustada olemasolevaid protsesse. Kui analüüsitate kliendi kogemust, võite avastada, et tarne- või tellimisprotsessi võiks tõhusamaks "tuunida". Optimeeritud protsessidest on ilmselgelt kasu nii klientidele kui ka teie ettevõttele. Kui näiteks kliendid helistavad tihti teie teenindajatele ja peavad oma küsimustele vastuseid ootama, võiksite väikeste kuludega avada klientidele iseteenindusportaali. See suurendab klientide rahulolu ja vähendab samal ajal teie ettevõtte tegevuskulusid. Kui olete leidnud võimaluse uue või parema teenuse osutamiseks, on uue protsessi rakendamine märksa lihtsam, kui teie infrastruktuur on integreeritud. See aitab teil infot jagada ja protsesse hõlpsamalt hallata. >>>>

SOOVITE LISATEAVET?

Tahate rohkem teada?
Minge aadressile
www.oracle.com/uk/smb/assessment ja
vastake veebipõhiste
testküsimustikele
"Infoanalüüsi optimeerimine"
ja "Protsesside paindlikkuse
suurendamine".

>>>>

KUIDAS ORACLE VÕIB AIDATA

Oracle'i tehnoloogia võimaldab luua töökindla, optimeeritud ja integreeritud infrastruktuuri. See kaitseb teie infot ning samal ajal ühendab teie olemasolevad süsteemid, isegi kui need on erinevatelt IT-tootjatelt. Keskmise suurusega ettevõtete jaoks on hinna poolest sobiv alustada Oracle Business Intelligence Standard Edition One'iga. See lahendus pakub teile mitmeid häid vahendeid, mille abil infot analüüsida, seejärel leida klienditeeninduse laiendamise võimalused ning need omakorda tähtsuse järjekorda seada. Need vahendid on näiteks interaktiivsed juhtpaneelid, andmeanalüüs ja mitmesugused aruandlusvormid. Oracle Database 11g Standard Edition One'iga on kaasas ka Oracle Business

Intelligence Standard Edition One. See on hea andmehalduse nurgakivi, mis sobitub teie olemasoleva infrastruktuuriga. Oracle pakub ka mitmeid terviklikke, tegevusalast lähtuvaid rakenduspakette, mis on mõeldud spetsiaalselt keskmise suurusega ettevõtte vajadustele ja eelarve võimalustele.

Võib-olla ei mõelnud Walt Disney kuigi tihti andmehaldusele, kuid ta mõistis, milline väärtus on olemasoleval infol klientide rahulolu tagamiseks. Ta ütles õigesti: "Meie kiirelt muutuval tegevusalal ei ole võimalik loorberitele puhkama jääda, isegi mitte selleks, et tagasi vaadata. Ajad ja olud muutuvad nii kiiresti, et peame pidevalt tuleviku eesmärke silmas pidama." **ONE**

TOOTEUUDISED: OPTIMAALSE ANALÜÜSI VAHENDID

Alljärgnevad Oracle'i tooted aitavad teil klientide rahulolu hoida ja efektiivsust suurendada.

Oracle Database 11g Standard Edition One on koostatud keskmise suurusega ettevõtete silmas pidades ja neile sobiva hinnaga. Oracle Database 11g põhineb avatud standardil ja koondab andmed kõikidest teie rakendustest, isegi erinevate IT-tootjate süsteemidest. See aitab teil hõlpsamalt leida olulist kliendiinfot, mis on talletatud ühtsesse andmekogumisse. Nii võite kiiremini otsuseid teha, vähendada tegevuskulusid ja lihtsustada haldust.

Oracle Business Intelligence Standard Edition One on terviklik, integreeritud ja soodsa hinnaga ärianalüüsi lahendus keskmise suurusega ettevõtetele. Programmi on kerge installeerida ja hallata ning see võimaldab teil organiseerida oma andmeid nii, et saate kiiresti tervikliku ülevaate ettevõtte tegevusest. See sisaldab mitmesuguseid ärianalüüsi vahendeid, sealhulgas interaktiivseid juhtpaneele, andmeanalüüsi ja erinevaid aruandlusvorme. Tulemuseks on tõelist konkurentsieelist katkev optimaalne andmeülevaade.

Oracle Accelerate: Oracle Accelerate keskmise suurusega ettevõtetele pakub terviklikke rakendusi, kiiret rakendamist võimaldavaid vahendeid ja laialdast partnerite võrku. Oracle Accelerate lahendus on terviklik ja ettevõtte tegevusalast lähtuva funktsionaalsusega rakenduste pakett, mis on soodsa hinnaga ja mida on lihtne kasutusele võtta ning hallata.

Oracle Applications keskmise suurusega ettevõtetele on terviklik ja soodsa hinnaga lahendus, mis lähtub teie ainulaadsetest vajadustest ja tegevusalast. Eeliseks on väiksed ja prognoositavad kulud ning parem vastavus teie ettevõtte vajadustele. Oracle Applications aitab teie ettevõtte efektiivsust ja kasumlikkust suurendada.

Oracle WebLogic Server Standard Edition on töökindlaks ja usaldusväärseks osutunud rakendusserver, millel saab arendada ja käitada mitmesuguseid rakendusi ning teenuseid. See kasutab viimast Java EE standardit ning võimaldab töötada erinevate arendusraamistike ning -vahenditega. Seda on ka lihtne hallata ergonomilise graafilise konsooli ja/või automatiseerimisvahendite abil, mis võimaldavad keerulisi süsteeme lihtsalt administreerida. **ONE**

LISAKS ONE'ILE

Värskeima hinnakirjaga tutvumiseks külastage kodulehte <http://oracle.store.oracle.com> või helistage meile numbril **628 7724** või saatke meile e-kiri aadressil tarvi.tara@oracle.com.
Rakenduvad tingimused ja piirangud.

Kui soovite proovida Oracle'i tehnoloogialahendusi keskmise suurusega ettevõtetele, külastage ALUSTAMISEKS juba täna kodulehte www.oracle.com/goto/get-started/uk ja tellige tasuta DVD!

INTERVJUU: KUIDAS KLIENTIDE LOJAALSUST SUURENDADA



Erik Toom selgitab, kuidas klientide rahulolu suurendada.

K: MIS ON TÄHTSAIM KLIENTIDE LOJAALSUSE TAGAMISEL?

V: Ütleksin, et see on klientide vajaduste mõistmine ja seejärel selliste protsesside rakendamine, mis võimaldavad neid vajadusi rahuldada. Võtame näiteks Saksa finantsteenuste osutaja, ettevõtte Deutsche Leasing. Neil on igas tegevuskohas võimalik ligi pääseda kliendiinfole. Neil on terviklik pilt igast üksikliendist, sealhulgas tema vajaduste muutumisest ja müügivõimalustest tulevikus. Kokkuvõttes on nad saavutanud märkimisväärse käibe kasvu läbi uute müügitehingute olemasolevatele klientidele. Nad võitsid suurepärase müügitulemuste eest isegi üleriigilise ajalehe auhinna. Klientide mõistmine ja täpsed äriprotsessid aitavad kliente hoida isegi väga suure konkurentsi tingimustes.

K: KAS KA PIIRATUD EELARVEGA ETTEVÕTE VÕIB SUURENDADA KLIENTIDE LOJAALSUST?

V: Jah, muidugi. Suuri investeeringuid pole vaja. Võite alustada lihtsalt sellest, et saate kliendiandmeid ja protsesse jälgida ja analüüsida. Näiteks Oracle Database 11g Standard Edition One'iga on kaasas Oracle Business Intelligence Standard Edition One ning see on soodsa hinnaga tootepakett. See töötab teie olemasoleva

informatsiooniga ja aitab teil infot analüüsida, protsesse täiustada, leida uusi müügivõimalusi olemasolevatele klientidele ning leida potentsiaalsed murekohad.

K: KUI KIIRESTI NEED LAHENDUSED TULU HAKKAVAD TOOTMA?

V: Investeeringu tasuvus sõltub konkreetsest ettevõttest. Igal juhul näete kasutegurit kohe, sest need lahendused ühilduvad teie olemasolevate süsteemidega. Seega saate ühe päringu abil analüüsida infot kõikidest allikatest. Lisaks paremale kliendianalüüsile aitavad need tooted teie IT-kulusid vähendada ja ettevõtte efektiivsust ning tootlikkust suurendada.

K: KUIDAS SAAB KIIRESTI KASVAV ETTEVÕTE KLIENTIDE LOJAALSUSE TAGADA?

V: Eelpool vaadeldud lahendused on hea algus klientide rahulolu tagamisel. Seejärel võite astuda järgmise sammu, vaadeldes kliendisuhet terviklikumalt. Õige kliendihaldusmudel võib teil aidata täiustada müügi-, teenindus- ja toetprotsesse, samas kui parandate tootlikkust ja rakendate jätkusuutlikke protsesse terves kliendi väärtusahelas. **ONE**

LISAKS ONE'ILE

Soovite lisateavet?

Kontaktandmed:

Tarvi Tara

**Oracle ECE Ltd Eesti filiaal
vanemmüügikonsultant**

628 7724.

Külitage meie portaali keskmise suurusega ettevõtetele www.oracle.com/global/e/smb.

ORACLE PARTNER NETWORK: LEIDKE ENDALE SOBIVAIM PARTNER JA LAHENDUS

APEX – Oracle Application Express – on Java või .Net maailma kõrval siiani Eestis võibolla vähem kasutatud, kuid üha enam populaarsust koguv arendusvahend. APEX sisaldab kõiki võimalusi selleks, et võimalikult kiiresti ja tõhusalt ehitada üles Oracle andmebaasil põhinev ärirakendus. APEX on saadaval tasuta koos Oracle andmebaasiga.

Meie kogemus APEX'iga pärineb raudtee hoiatuste süsteemi arendusest, mille eesmärgiks on toetada liiklusohutuse tagamist raudteel, võimaldades hallata vedurijuhtidele välja antavaid hoiatusi. Kliendi jaoks oli selles projektis oluline väike arendusmaht ning paindlik, prototüüpimise teel läbiviidav arendus, kus tellijal oleks võimalik jooksvalt teha muudatusi nii funktsionaalsuses kui kasutajaliidese väljanägemises. Kuna Oracle andmebaas oli kliendil juba olemas, siis langetatigi arendusvahendi valik APEXi kasuks. Tagantjärele tarkusena võib öelda, et igati õigustatult ning heameelega jagame oma kogemust APEXi võimaluste osas lugejatega.

APEXil on lihtne viisarditel põhinev kasutajaliidese loomine – kõikide vormide ja väljade loomine toimub deklaratiivselt. Arendajal on kasutada suur hulk etteantud komponente (navigeeritavad ja sorteeritavad nimekirjad, andmete salvestamise ehk CRUD vormid, menüüd, ripploendid, navigatsiooni puud, jne.), mis lihtsustavad ja kiirendavad arendust.

Meie projektis andis see omadus olulise võidu, kuna võimaldas tellija soovile vastu tules kerge vaevaga luua mitu varianti kasutajaliidese, mille hulgast sai sobivaima valida. Lisaks omab APEX sisseehitatud funktsioone interaktiivse kasutajaliidese loomiseks. Seega ei pea programmeerija paljude AJAX detailidega pead vaevama.

Sisseehitatud mitmekeelsuse tugi võimaldab luua mitmekeelse kasutajaliidese ainult lehekülgedele, vormide ja teiste elementide pealkirjade tõlkimise vaevaga. Samuti on võimalik vajadusel lihtsalt liita loodavale rakendusele juba olemasolevat kasutajaliidese kujundust.

Võrreldes Java-rakendustega võimaldab APEX vähendada arenduse ja testimise mahtu, kuna rakenduse õhuke arhitektuur aitab vältida programmeerimise vigu. Tüüpilises veebipõhises andmebaasirakenduses liiguvad andmed läbi mitme rakendustaseme kihi, näiteks kasutajaliidese kiht, äriloogika kiht ja andmebaasi juurdepääsu kiht. Nende kihtide realiseerimiseks kasutatakse erinevad keeli ja raamistikke, mille kasutamine muudab programmeerija töö tihtipeale keerulisemaks, sest ta peab teadma paljude erinevate tehnoloogiate üksikasju ja nüansse.

APEXis ehitatakse rakendus nn 2,5 kihiliselt – andmebaasikiht, andmebaasiprotseduuride kiht ja kasutajaliidese (veebi)kiht. Kasutajaliidese on jagatud lehekülgedeks. Leheküljed koosnevad regioonidest ja need omakorda andmeväljadest ja nuppudest. Andmetega teostatavad operatsioonid on jaotatud protsessideks.

Oluliselt lihtsustab APEXiga arendust PL/SQL keele kasutamine, millest on aja jooksul arenenud parim vahend relatsiooniliste andmetega opereerimiseks. Oma kogemustele tuginedes võime väita, et PL/SQL keeles on sama salvestusoperatsiooni realiseerimiseks kümneid kordi vähem koodi, kui näiteks Java, Hibernate + Struts raamistikuga realiseeritud veebirakenduses. Vähem ridu koodi tähendab, et kood on selgem ja arusaadavam ning sisaldab vähem vigu. Sisseehitatud andmete valideerimise funktsioonid võimaldavad kontrollida kas välja väärtus on tühi, võrrelda väärtust regulaaravaldisega või teostada keerulisemat valideerimist PL/SQL keeles. Jääb ära aeganõudev eraldi veebikihi validaatorite programmeerimine.

Ka autentimise ja kasutajaõiguste realiseerimine on APEXis lahendatud väga tõhusalt. Eraldi õigusi saab määrata vormi igale elemendi tasemel. Rautee hoiatuste projektis loodi oma autentimise ja autoriseerimise süsteem, mis õnnestus lihtsalt APEXiga integreerida.

Meie projekt, mille mahtu iseloomustab umbes 25 keerulist ja 30 lihtsamat ekraanivormi erinevate kasutajarollide töölaudadel, õnnestus läbi viia 100 inimtööpäeva jooksul, kusjuures testimisele ja vigade parandusele kulus umbes neljandiku võrra vähem aega kui samas suurusjärgus Java-platvormil läbiviidud arendusprojektis.

Oma kogemuse põhjal julgeme soovitada, et kui ettevõttel on juba olemas Oracle andmebaasiplatvorm, siis veebipõhise kasutajaliidese ärirakenduse võimalikult efektiivseks ja ressursisäästlikuks loomiseks võiks APEX olla kindlasti üks tõsiselt kaalutav alternatiiv või lausa esmavalik. **ONE**



BPW Consulting
 Lõotsa 8
 Tallinn 11415, Ülemiste City
 Telefon: +372 6 181 774
 E-post: bpw@bpart.ee
www.bpart.ee

ORACLE'I TEENUSED, TEHNOLOOGIA, MIS MUUDAB TEIE ETTEVÕTET

Oracle pakub mitmeid teenuseid, mis aitavad teil soetada ja tööle saada IT-infrastruktuuri. See omakorda aitab teil hallata, jagada, kasutada ja kaitsta vajalikku informatsiooni.

VÄHENDAGE MY ORACLE SUPPORT'I ABIL OMAMISKULU

Kliendid nõuavad IT-lahenduste pakkujatelt üha proaktiivsemat tugiteenust ja paremat kliendikogemust. My Oracle Support platvorm vastab nendele nõudmistele. My Oracle Support on kättesaadav kõikidele klientidele nende olemasoleva Premier Support lepingu alusel. Lisateavet teenuste ja platvormi My Oracle Support kohta leiате aadressilt www.oracle.com/support.

ORACLE ON DEMAND KASVAVALE ETTEVÕTTELE

Kui püüate konkurente üle kavaldada, on teile ülioluline kulude kokkuhoid ja efektiivsuse suurendamine. Lubage Oracle'il

oma infrastruktuuri ja kriitilise tähtsusega rakendusi hallata ning te saavutate võimsa IT-suutlikkuse ja suurepärase teenuse kvaliteedi, seda väiksemate kuludega. Teie võite keskenduda peamisele – oma ettevõtte arendamisele.

Kasutage oma ettevõtte kasvu toetamiseks Oracle'i infrastruktuuri. Vähendage tegevuskulusid, kiirendage tehnoloogialahenduste tasuvust ja vabastage kapitaliressursid, kasutades Oracle'i standardiseeritud IT-keskkonda olenemata sellest, millise suuruse, asukoha või tegevusalaga on teie ettevõtte.

Rohekm infot Oracle On Demand toodete kohta saate lingilt www.oracle.com/solutions/mid/oracle-ondemand.html ning klientide edulugudega saate tutvuda www.oracle.com/customers/services/outsourcing.html. **ONE**

LISAKS ONE'ILE

Oracle University

koolituskeskus:

registreeruge koolitusele: koolitus_ee@oracle.com, helistage numbril **628 7730**, kui soovite rääkida koolituskonsultandiga, või saatke e-kiri aadressil koolitus_ee@oracle.com.

TESTIGE OMA KLIENDIRAHULOLU ALAST SUUTLIKKUST

Kui soovite täiustada kliendi lojaalsuse hoidmise strateegiat, kuid ei tea, kust alustada, vastake nõuannete saamiseks meie testküsimustikule.

Valige meie testküsimustike hulgast need, mis on seotud klientide rahulolu ja lojaalsusega: "Infoanalüüsi optimeerimine" ja "Protsesside paindlikkuse suurendamine". Need testid on lihtsad ega võta palju aega – umbes 10 minutit testi kohta, ning soovitame vastata mõlemale. Testid on täiesti tasuta.

Külastage lehekülge www.oracle.com/uk/smb/assessment ja saate teada, kui edukas on teie ettevõtte infoanalüüsi ja protsesside paindlikkuse osas. See on suurepärase viisi avastada, kuidas info võib aidata teil kliente hoida ja nende rahulolu suurendada. **ONE**

TEIE KLIENTIDE RAHULOLU ON TÄHTIS.



KA TEIE PANK ON RAHUL.

Praeguses majandusolukorras võib olla raske ette kujutada, kuidas klientide rahulolu suurendada või kuidas kulusid vähendada. Oracle aitab teid mõlemas küsimuses. Saate väärtuslikud kliendianalüüsi vahendid ja leiata kiiresti probleemsete kohad. Kuid see pole kõik. Optimeeritud infrastruktuuri abil võite võtta kasutusele protsessid, mis võimaldavad teil klientidele paremat teenust pakkuda. Mõtlete kindlasti, et see ei võimalda küll samal ajal IT-kulusid kokku hoida. Ent Oracle'iga on see võimalik. Avastage, kuidas – laadige alla Oracle'i lühiülevaade ettevõtetele kliendiinfo analüüsi optimeerimise kohta. Selleks külastage lehekülge www.oracle.com/goto/retain/ee.

Oracle Eestis
Tel: 628 7724
www.oracle.com/ee

Copyright © 2009, Oracle. Autoriõigused kaitstud.

Käesolev dokument on koostatud üksnes informatiivsel eesmärgil ning selles toodud info võib muutuda eelneva hoiatusega. Käesolevas dokumendis ei ole tagatud vigade puudumine ning see ei kätke endas muid suulisi või seadusest tuletatud tagatisi ega tingimusi, sealhulgas tuletatud garantiid või avaldusi selle dokumendi ärilise kasutatavuse või teatavaks otstarbeks sobivuse kohta. Käesolevaga loobume sõnaselgelt mis tahes vastutusest seoses käesoleva dokumendiga. Käesolev dokument ei tekita mingeid lepingulisi ega lepinguväliseid kohustusi. Meie eelneva kirjaliku loata ei tohi käesolevat dokumenti mis tahes vormis, viisil (elektrooniliselt või mehaaniliselt) ega eesmärgil paljundada ega levitada. Oracle on ettevõtte Oracle Corporation ja/või selle sidusettevõtete nimele registreeritud kaubamärk.

ORACLE®