

ONE

ORACLE JAUNUMI VIDĒJIEM UZŅĒMUMIEM

ONE TĒMAS

Klientu loka saglabāšana

Apkopojiet un analizējiet klientu datus, lai attiecīgi rīkotos un palielinātu savu konkurētspēju.

Sarunas

Klientu apmierinātības un lojalitātes veicināšanas iespējas Oracle skatījumā.

Aktuāli produkti

Produktu pārskats un ieteikumi klientu servisa uzlabošanai, izmantojot Oracle.

PRIECĀJAMIES PIEDĀVĀT ORACLE ONE JAUNUMUS VIDĒJA LIELUMA UZŅĒMUMIEM

Daudzu pētījumu dati liecina, ka jaunu klientu piesaiste ir piecreiz dārgāka nekā esošo saglabāšana. Turklāt sakarā ar pašreizējo stāvokli ekonomikā cīņa par jauniem klientiem šobrīd ir sevišķi asa, un daudziem uzņēmumiem jādomā par to, ar kādiem paņēmieniem nepieļaut klientu pārvilināšanu pie konkurentiem.

iesākumam būtu vērts pārlicināties, vai jums ir precīzs priekšstats par klientiem un viņu paradumiem. Piemēram, būtu lietderīgi papētīt iepirkšanās tendenču dinamiku, jo laika gaitā uzkrātie dati var uzrādīt interesantas likumsakarības, kas savukārt varētu palīdzēt darbā pie jaunu pakalpojumu un produktu ieviešanas. Tāpat derētu padomāt par piegāžu ķēdes vadības un dažādu darba procesu optimizēšanu, kas ļautu labāk apmierināt klientu vajadzības un samazināt izmaksas.



Šajā ONE numurā pastāstīsim, kā rūpīgāka datu analīze apvienojumā ar labāku klientu apkalpošanas organizāciju varētu palīdzēt nodrošināt pārsvaru pār konkurentiem un esošo klientu lojalitāti.

Ceram, ka šeit pieejamie materiāli ļaus iegūt labāku priekšstatu par to, kā ar Oracle palīdzību veiksmīgāk saglabāt esošo klientu loku. Ja vēlaties ieteikt kādu tēmu ONE nākamajiem numuriem vai izteikt atsauksmes un ierosinājumus, zvaniet – **67046090** vai rakstiet – **reception_lv@oracle.com**. **ONE**

SATURS

UZZINIET VAIRĀK

par to, kā Oracle var palīdzēt nodrošināt klientu lojalitāti!
Apmeklējiet **www.oracle.com/goto/retain/lv**, lai bez maksas

- iepazītos ar Oracle informatīvo apskatu;
- veiktu pašnovērtējuma testus;
- lasītu Oracle ONE produktu apskatu;
- saņemtu izmēģinājuma programmatūru un tehnisko dokumentāciju.

2. LPP.

Priecājamies piedāvāt Oracle ONE jaunumus vidēja lieluma uzņēmumiem

3. LPP.

Numura tēma:
Kā labāk apmierināt klientu vēlmes

4. LPP.

Aktuāli produkti:
Risinājumi optimālai pārskatāmībai

5. LPP.

Sarunas:
Kā veiksmīgāk saglabāt klientu loku

6. LPP.

Oracle partneru tīkls:
Atrodiet pašus labākos partnerus un risinājumus

7. LPP.

Oracle pakalpojumi
Pārlicināties par savu prasmi strādāt ar klientiem

Šis izdevums ir iespiests uz pārstrādāta papīra.

KĀ LABĀK APMIERINĀT KLIENTU VĒLMES

Klientu lojalitātes nodrošināšanai nav nepieciešami lieli līdzekļi, tomēr nekādi neiztikt bez labas informētības un organizētības.

Pārrunājot to, kā labāk apmierināt klientu vajadzības, Volta Disneja citāts varētu šķist nedaudz ekstravagants, taču tieši viņam pieder lieliskais ieteikums sava laika veiksmīgākajiem uzņēmējiem: "Strādājiet tā, lai jūsu klienti atgrieztos atkal un atkal, līdzīgi ņemot arī savus draugus." Šajā lakoniskajā atziņā precīzi formulēts tas, kam dažā uzņēmējdarbībai veltītā grāmatā atvēlēts simtiem lappušu. Runa, protams, ir par to, cik svarīgi, lai ikdienas prioritāšu sarakstā būtu tādi lielumi kā kvalitāte, klientu vajadzību pārzināšana, nevainojama apkalpošana un jaunu klientu piesaiste, pateicoties līdzšinējo rekomendācijām. Daudzi vidēja lieluma uzņēmumi labi apzinās, cik liela nozīme ir klientu apmierinātībai – jo īpaši tagad, kad ekonomikai neklājas viegli. Tomēr dažkārt tik un tā ir grūti izšķirties par pareizāko pieeju, jo par šo tēmu uzrakstīts bezgala daudz.

BEZ KOMPETENCES NEIZTIKT

Domājot par to, kā labāk apmierināt klientu vēlmes, nākas secināt, ka visupirms nepieciešamas pietiekamas zināšanas kā par klientiem, tā tirgu. Savlaicīgi iegūta un precīza jaunākā informācija var paātrināt uzlabojumu ieviešanu apkalpošanā un nodarēt, lai nepieļautu klientu pāriešanu pie konkurentiem. Piemēram, varētu izmantot mobilo sakaru tirgu. Vairums operatoru jaunajiem abonentiem parasti piedāvā pievilcīgus nosacījumus. Savukārt šo operatoru ilggadējie klienti lielākoties maksā vairāk, nekā minēts reklāmās. Pateicoties pievilcīgam piedāvājumam, operatori, protams, iegūst jaunus klientus, taču arī neizbēgami zaudē daļu esošo, jo par to apmierinātību nav padomāts. Tā nu galu galā var izrādīties, ka ieguvums no gana dārgas reklāmkampaņas ir visai niecīgs. Esošo klientu iepazīstināšanai ar jauniem pakalpojumiem nebūt nav jātērē lieli līdzekļi, toties ir precīzi jāzina, kā šos pakalpojumus vislabāk pieskaņot klientu vajadzībām. Visticamāk, jūsu rīcībā



“Strādājiet tā, lai jūsu klienti atgrieztos atkal un atkal, līdzīgi ņemot arī savus draugus.”

jau ir ievērojams klientu datu apjoms, kas izklaidēts pa dažādām sistēmām. Pats svarīgākais – tos visus apkopot un izanalizēt, jo tas palīdz labāk apzināt būtiskākās tendences un attiecīgi rīkoties, pirms to paguvuši konkurenti.

PILNVEIDOT IESPĒJAMS VIENMĒR

Pārskatāmi dati par klientiem lieti noder, arī pilnveidojot esošos darba procesus. Piemēram, veicot klientu viedokļu analīzi, var izrādīties, ka nepieciešams uzlabot piegāžu un pasūtīšanas kārtību, padarot to racionālāku. Optimizējot attiecīgos procesus, iegūs gan klienti, gan uzņēmums. Secinot, ka klienti bieži vēršas pie uzņēmuma darbiniekiem ar jautājumiem, uz kuriem nākas gaidīt atbildes, bez lieliem ieguldījumiem var izveidot klientu pašapkalpošanās portālu. Tādējādi tiks labāk apmierinātas klientu vajadzības, vienlaikus samazinot izdevumus. Ja noskaidrojies, ka nepieciešami jauni pakalpojumi vai jāuzlabo esošie, ieviest attiecīgos procesus daudz vieglāk var tad, ja attiecīgā infrastruktūra ir pienācīgi integrēta. Tas ļauj krietni ērtāk veikt informācijas apmaiņu un procesu pārvaldību.

>>>>

UZZINIET VAIRĀK

par savām iespējām!
Apmeklējiet
www.oracle.com/uk/smb/assessment un
veiciet bezmaksas
pašnovērtējuma testus
informācijas pārskatāmības
uzlabošanas un procesu
elastības palielināšanas jomā.

>>>>

KĀ VARĒTU NODERĒT ORACLE

Oracle tehnoloģijas ļauj veidot drošu, optimizētu un integrētu infrastruktūru. Izmantojot šādu pieeju, jūsu informācija būs aizsargāta, turklāt esošās sistēmas tiks optimāli apvienotas vienā funkcionālā veselumā pat tad, ja tās būs uzstādījuši dažādi piegādātāji. Ekonomisks sākumrisinājums vidēja lieluma uzņēmumiem ir Oracle Business Intelligence Standard Edition One. Tas nodrošina virkni mūsdienīgu biznesa datu apstrādes iespēju, ļaujot labāk analizēt informāciju un apzināt prioritāros uzlabojumus klientu servisa jomā. Līdztekus datu analīzei šajā paketē pieejami arī interaktīvie infopaneļi un daudzveidīgi pārskatu formāti. Oracle Business Intelligence Standard Edition One turklāt pieejams kopā ar Oracle Database 11g

Standard Edition One. Tas ir teicams datu pārvaldības risinājums, kas ērti piemērojams esošajai IT videi. Oracle piedāvā arī virkni dažādu nozaru specifikai paredzētu lietojumprogrammu, kas izstrādātas tieši vidēja lieluma uzņēmumu vajadzībām un budžeta iespējām.

Jāpieņem, ka Volts Disnejs savā mūžā netika veltījis sevišķi daudz laika pārdomām par datu pārvaldību, taču viņš pavisam noteikti domāja par to, kā visu pieejamo informāciju izmantot tirgus prasību apmierināšanai. Lūk, viņa teiktais šajā sakarā: "Mūsu mainīgajā biznesā nedrīkst atdusēties uz lauriem un pat pakavēties atmiņās. Viss mainās tik ātri, ka mums ik dienu jākoncentrējas tikai uz to, kas vēl priekšā." **ONE**

AKTUĀLI PRODUKTI: RISINĀJUMI OPTIMĀLAI PĀRSKATĀMĪBAI

Dažos vārdos par Oracle produktiem, kas jums ļaus labāk apmierināt klientu vajadzības un strādāt efektīvāk.

Oracle Database 11g Standard Edition One cena un komplektācija ir piemērota vidēja lieluma uzņēmumiem. Uz atvērtām tehnoloģijām balstītā Oracle Database 11g ļauj apkopot datus no visām uzņēmumā izmantotajām lietotnēm pat tad, ja tās iegādātas no dažādiem IT piegādātājiem. Izmantojot vienotu datu repozitoriju, iespējams daudz ērtāk uzmeklēt vitāli svarīgu informāciju par klientiem. Tas ļauj ātrāk pieņemt vajadzīgos lēmumus un samazināt kārtējos izdevumus, turklāt padara vienkāršāku infrastruktūras uzturēšanu.

Oracle Business Intelligence Standard Edition One ir pieejama integrēta pilnas funkcionalitātes BI programmatūra vidēja lieluma uzņēmumiem. Tā ir vienkārši instalējama un izmantojama un ļauj apkopot visu nepieciešamo informāciju operatīvam un vispusīgam ieskatam uzņēmuma darbībā. Paketē iekļauti mūsdienīgi BI risinājumi, piemēram, interaktīvie infopaneļi, dažādi datu analīzes instrumenti un daudzveidīgi pārskatu formāti. Jūsu ieguvumi? Labāka informācijas pārskatāmība, kas nodrošina reālas konkurences priekšrocības.

Oracle Accelerate vidēja lieluma uzņēmumiem sniedz iespēju strādāt ar dažādām pilnas funkcionalitātes lietotnēm un ātrās implementēšanas rīkiem, kā arī padara pieejamu plašā Oracle partneru tīkla daudzpusīgo piedāvājumu. Pateicoties Oracle Accelerate risinājumiem, par pieņemamu cenu pieejams pilns lietojumprogrammatūras klāsts ar plašu funkcionalitāti dažādu nozaru vajadzībām. Programmatūra ir vienkārši uzstādāma un uzturama.

Oracle Applications vidējiem uzņēmumiem ir vispusīgi un cenas ziņā pieņemami risinājumi, kas īpaši izstrādāti dažādu nozaru vajadzībām. Jūsu ieguvumi – zemas, prognozējamas izmaksas, kā arī labāka programmatūras piemērotība uzņēmuma specifikai. Pateicoties Oracle Applications, jūs varēsiet strādāt efektīvāk un rentablāk.

Oracle WebLogic Server Standard Edition ir uzticams un praksē pārbaudīts lietojumprogrammatūras serveris lietojumprogrammatūras un servisu izstrādei un darbināšanai. Tas nodrošina pilnu atbalstu jaunākajiem Java EE standartiem un piedāvā dažādas izstrādes vides, kā arī visas vajadzīgās rīkkopas. Serveris turklāt ir ērti lietojams, jo apgādāts ar ergonomisku grafisko konsoli un dažādiem automatizācijas elementiem, kas ļauj vienkāršāk administrēt sarežģītas sistēmas. **ONE**

ONE PIEDĀVĀ

iepazīties ar jaunākajām cenām. Apmeklējiet
<http://oraclestore.oracle.com>,
zvaniem **67046090**
vai rakstiet
reception_lv@oracle.com.
Tiek piemēroti dažādi nosacījumi,
atrunas un ierobežojumi.

Ja vēlaties izmēģināt vidēja lieluma uzņēmumiem paredzētos Oracle tehnoloģiskos risinājumus, apmeklējiet www.oracle.com/goto/get-started/uk un pasūtiet bezmaksas DVD!

SARUNAS: KĀ VEIKSMĪGĀK SAGLABĀT KLIENTU LOKU



Oracle speciālisti stāsta, kā labāk apmierināt klientu vajadzības.

– KĀDI IR PAŠI GALVENIE KLIENTU LOJALITĀTES PRIEKŠNOSACĪJUMI?

– Es teiktu, ka pats svarīgākais ir precīzs priekšstats par klientu vajadzībām un atbilstoši organizēti darba procesi. Kā labu piemēru var minēt vācu finanšu pakalpojumu firmu Deutsche Leasing. Šā uzņēmuma darbiniekiem no jebkuras vietas ir pieejama detalizēta informācija par klientiem. Tas ļauj iegūt vispusīgu priekšstatu par jebkuru klientu un tā mainīgajām vajadzībām, kā arī turpmāko potenciālu pircēja lomā. Pateicoties šādai pieejai, uzņēmumam izdevās palielināt pārdošanas apjomus esošajiem klientiem uz papildus pārdotu produktu rēķina un ievērojami palielināt ieņēmumus. Uzņēmums pat ieguva nacionālā laikraksta balvu par izcilību pārdošanas jomā! Kā redzam, detalizēta informācija apvienojumā ar racionāliem darba procesiem var palīdzēt saglabāt klientu loku pat lielas konkurences apstākļos.

– VAI KLIENTU LOJALITĀTI VAR NOSTIPRINĀT ARĪ UZŅĒMUMI AR PIETICĪGU BUDŽETU?

– Jā, protams! Lieli ieguldījumi te nav obligāti. Iesākumam pietiks, ja pārliecināties, vai varat apkopot un analizēt klientu datus un kontrolēt procesus. Te varētu noderēt Oracle Business Intelligence Standard Edition One, kas pieejama kopā ar Oracle

Database 11g Standard Edition One. Cena šai paketei ir gana pievilcīga, un ar to iespējams apstrādāt visu agrāk uzkrāto informāciju. Programmatūra noderēs, lai analizētu datus un pilnveidotu darba procesus, turklāt ļaus izvērtēt papildinoieta un dārgāku preču un pakalpojumu pārdošanas iespējas, kā arī apzināt varbūtējās problēmas.

– CIK ĀTRI ŠIE RISINĀJUMI ATMAKSĀJAS?

– Ieguldījumu atdeve katrā uzņēmumā būs citāda, taču pozitīvs efekts būs vērojams jau pašā sākumā, jo minētie risinājumi ir savietojami ar jau agrāk uzstādītajām sistēmām un ļauj izveidot vienotu funkcionālu veselumu. Tas nozīmē, ka ar vienu pieprasījumu iespējams apkopot informāciju no visiem datu avotiem. Turklāt šie risinājumi ne tikai ļauj gūt labāku priekšstatu par klientiem, bet arī palīdz samazināt IT sektora izmaksas un strādāt racionālāk un produktīvāk.

– KĀ LOJALITĀTI VAR NODROŠINĀT STRAUJI AUGOŠI UZŅĒMUMI?

– Risinājumi, par kuriem tikko runājām, ir labs sākumsolis, rūpējoties par to, lai klienti būtu apmierināti. Nākamais, ko varētu darīt, – izvērtēt attiecības ar klientiem kompleksi. Pareizs klientu attiecību modelis palīdzēs palielināt noietu un uzlabot darba organizāciju klientu apkalpošanas un atbalsta jomā. Tas arī ļaus kāpināt produktivitāti un nodrošināt stabili atbilstību labas prakses prasībām visos posmos, no kuriem atkarīgs veiksmīgs darbs ar klientiem. **ONE**

ONE PIEDĀVĀ

Uzzināt vairāk! Zvaniet

67046090 vai rakstiet

uz e-pasta adresi

reception_lv@oracle.com.

Varat arī apmeklēt vidēja

lieluma uzņēmumiem

paredzēto portālu – **www.**

**oracle.com/global/lv/smb/
index.html.**

ORACLE PARTNERU TĪKLS: ATRODIET PAŠUS LABĀKOS PARTNERUS UN RISINĀJUMUS



Oracle partneri var jūs virzīt, palīdzēt jums un sniegt padomus. Viņiem ir gan zināšanas, gan pieredze, lai informācijas tehnoloģijas un biznesa lietojumprogrammatūru padarītu par nozīmīgu biznesa priekšrocību. Mūsu partneri pārzina gan vietējo tirgu, gan nozari kopumā, tāpēc saprot izaicinājumus, ar ko jūs sastopaties, un ir gatavi strādāt kopā, lai veicinātu jūsu uzņēmuma attīstību.

ARGUMENTĒTU LĒMUMU RECEPTĒ

Saspringtajos ekonomikas apstākļos katrs uzņēmums domā par to, kā izdzīvot. Izdzīvošanas metodes ir visdažādākās: jaunu produktu/pakalpojumu radīšana, pamatdarbības un administratīvo procesu reorganizācija, izmaksu samazināšana u.tml., savukārt stratēģiskie lēmumi, kas iepriekš tika pārskatīti reizi pusgadā vai ceturksnī, tagad tiek pārrunāti teju vai katru dienu vai nedēļu. Šādos apstākļos viens no noteicošajiem faktoriem argumentētu lēmumu pieņemšanā ir informācija, kurai jābūt laicīgai, ticamai un viegli pieejamai.

Oracle Business Intelligence Standard Edition One programmatūras komplekts ir risinājums argumentētu lēmumu pieņemšanai. Tas nodrošina ātru piekļuvi datiem no dažādām sistēmām un piegādā to lietotājiem draudzīgā veidā – informācijas portalā. Portāls apkopo svarīgākos uzņēmuma darbības rādītājus vienuviet, kā arī nodrošina iespēju padziļināti analizēt atsevišķas uzņēmuma sfēras, lai atklātu cēloņus un likumsakarības.

Scandic Fusion ir vadošais Oracle partneris biznesa inteliģences risinājumu ieviešanā Latvijā. Mēs varam palīdzēt ieviest Oracle risinājumus argumentētu lēmumu pieņemšanai, nodrošinot maksimālu atdevi no ieguldītā. Mūsu uzņēmuma spēks ir profesionāļu komanda ar vairāk kā 7 gadu pieredzi informāciju tehnoloģiju jomā, kas iegūta, strādājot ar vadošajiem Latvijas un Eiropas uzņēmumiem. Mēs nepārtraukti pilnveidojam savas zināšanas informācijas un komunikācijas tehnoloģijās un sekojam līdzi jaunākajām biznesa tendencēm. **ONE**

Oracle Business Intelligence vadošais partneris
Scandic Fusion
Vadošais konsultants Kārlis Vītols
k.vitols@scandicfusion.com
mob. 26 434 888



ORACLE PAKALPOJUMI – RISINĀJUMI, KAS VAR NODERĒT JŪSU UZŅĒMUMAM

Oracle nodrošina virkni pakalpojumu, kas lieti noder, veidojot un uzturot pienācīgai informācijas resursu pārvaldībai, izmantošanai un aizsardzībai nepieciešamo IT infrastruktūru.

SAMAZINIET KOPĒJĀS IZMAKSAS AR MY ORACLE SUPPORT PALĪDZĪBU

Lai labāk apkalpotu klientus, uzņēmumi no saviem IT pakalpojumu sniedzējiem sagaida arvien operatīvāku atbalstu. My Oracle Support programma tādu patiešām piedāvā un ir pieejama visiem mūsu klientiem, kas noslēguši Premier Support līgumu. Lai uzzinātu vairāk par Oracle klientu servisu un My Oracle Support, lūdzam apmeklēt www.oracle.com/support.

ORACLE ON DEMAND JŪSU UZŅĒMUMA IZAUGSMEI

Cenšoties pārspēt konkurentus, uzņēmumiem agri vai vēlu nākas samazināt izmaksas un paaugstināt darba efektivitāti. Uzticot sava uzņēmuma IT infrastruktūras

un vitāli svarīgo biznesa lietojumprogrammu pārvaldību Oracle, jūs iegūsiat augsta līmeņa apkalpošanu, turklāt maksāsiat mazāk. Tas nozīmē, ka vairāk laika atliks pašam galvenajam – jūsu uzņēmuma izaugsmes nodrošināšanai.

Izmantojiet Oracle infrastruktūras sniegtās priekšrocības sava uzņēmuma labā. Oracle unificētā IT vide ļaus samazināt kārtējos izdevumus, ātrāk atpelnīt tehnoloģijās ieguldīto un izbīvēt vairāk apgrozāmo līdzekļu neatkarīgi no jūsu uzņēmuma lieluma, atrašanās vietas un nozares, kurā strādājat.

Lai uzzinātu vairāk par Oracle On Demand pakalpojumiem vidēja lieluma uzņēmumiem, apmeklējiet www.oracle.com/solutions/mid/oracle-ondemand.html. Par mūsu klientu pozitīvo pieredzi lasiet www.oracle.com/customers/services/outsourcing.html. **ONE**

PĀRLIECINIETIES PAR SAVU PRASMI APMIERINĀT KLIENTU VAJADZĪBAS

Ja vēlaties darīt ko vairāk, lai nostiprinātu klientu lojalitāti, taču nezināt, ar ko sākt, vērtīgai ierosmei varētu noderēt mūsu eksprestesti.

Šie pašnovērtējuma testi ļaus noskaidrot, kas būtu darāms klientu informācijas pārskatāmības uzlabošanas un procesu elastības palielināšanas jomā, lai varētu nostiprināt klientu lojalitāti un labāk apmierināt to vajadzības. Testu jautājumi ir viegli atbildami, un vienam testam nāksies vēltīt tikai ap desmit minūtēm, tāpēc būtu vērts veikt abus.

Apmeklējiet www.oracle.com/uk/smb/assessment, lai gūtu labāku priekšstatu par sava uzņēmuma stāvokli informācijas analīzes un darba organizācijas jomā. Tas palīdzēs noskaidrot, kā optimāli izmantot jūsu informācijas resursus, lai saglabātu līdzšinējo klientu loku un labāk apmierinātu to vēlmes. **ONE**

JŪSU KLIENTI BŪS APMIERINĀTI



UN TĀDS BŪS ARĪ JŪSU BANĶIERIS

Pašreizējā ekonomiskajā situācijā jūs droši vien nereti aizdomājaties par to, kā vēl labāk apmierināt klientu vajadzības. Un, protams, arī par to, kā saglabāt samērīgas izmaksas. Oracle risinājumi noderēs abos gadījumos. Tie palīdzēs operatīvi apkopot un analizēt būtisko informāciju par klientiem, kā arī apzināt varbūtējās problēmas. Taču tas nebūt nav viss. Izmantojot optimizētu IT infrastruktūru, iespējams nodrošināt arī labāku klientu apkalpošanas darba organizāciju. Lai uzzinātu vairāk, lejupeļādējiet Oracle bezmaksas apskatu par klientu datu analīzes uzlabošanu – www.oracle.com/goto/retain/lv.

Oracle filiāle Latvijā
Tālr.: 67046090
www.oracle.com

Autortiesības © Oracle, 2009. Visas tiesības aizsargātas.

Šis dokuments paredzēts tikai informatīviem nolūkiem, un tā saturs var tikt mainīts bez iepriekšēja brīdinājuma. Tāpat netiek sniegtas nekādas garantijas par to, ka dokumentā nav kļūdu, un uz to nav attiecināmas arī nekādas citas mutiski izteiktas vai no tiesību aktiem izrietošas garantijas un nosacījumi, ieskaitot jebkādas netiešas garantijas un nosacījumus attiecībā uz preču stāvokli vai piemērotību noteiktam mērķim. Mēs neuzņemamies nekādu atbildību saistībā ar dokumentu, un tas nerada nekādas tiešas vai netiešas līguma saistības. Neatkarīgi no nolūka dokumentu bez mūsu iepriekšējas rakstiskas atļaujas nedrīkst reproducēt vai pārraidīt nekādā veidā un nekādiem elektroniskiem vai mehāniskiem līdzekļiem. Oracle ir Oracle Corporation un/vai saistīto uzņēmumu reģistrēta preču zīme.

ORACLE®