

UNIVERSITATEA "GEORGE BARIȚIU" DIN BRAȘOV  
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE  
SPECIALIZAREA : CONTABILITATE ȘI INFORMATICĂ DE GESTIUNE

**BAZA DE DATE PENTRU  
GESTIONAREA CLIENȚILOR UNEI SOCIETĂȚI COMERCIALE**

PROFESOR DE CURS:

Lector univ. dr. Cârstea Claudia

STUDENT:

Argăseală (Scully) Maria Antonela  
An II, zi

Brașov 2007

CUPRINS

Introducere 4

Cap I CLIENȚII ȘI GESTIONAREA CLIENȚILOR. GENERALITĂȚI.

1. Clienții – veriga principală a unei societăți comerciale 5

2. Gestiunea clienților cu ajutorul unei baze de date	5
---	---

## Cap II BAZE DE DATE PENTRU GESTIONAREA CLIENȚILOR

1. Crearea unei baze de date pentru gestionarea clienților cu ajutorul editorului de baze de date Microsoft Access	8
2. Studiu de caz – Societatea “ALFA”	9
2.1. Generalități societatea “ALFA”	9
2.2. Crearea tabelor în societatea “ALFA”	9
2.2.1. Crearea tabeli ‘Clienți’	9
2.2.2. Crearea tabelor ‘Facturi’ și ‘Produce facturate’	10
2.3. Vizualizarea Relațiilor dintre tabele	11
2.4. Crearea interogarilor (Queries)	12
2.4.1. Crearea interogării ‘Clienți repartizare pe țara de reședință’	12
2.4.2. Crearea interogării ‘Detalii Clienți’	12
2.4.3. Crearea interogării ‘Comenzi Clienți’	13
2.4.4. Crearea interogării ‘Facturi emise sortate pe data specifică’	14
2.4.5. Intocmirea listei facturilor emise ordonată crescător după cod client	14
2.4.6. Crearea interogării ‘ Total facturi emise pe zi’	14
2.5. Crearea rapoartelor (Reports)	15
2.5.1. Crearea raportului ‘Clienți’	15
Concluzii și propuneri	16
Anexă	17
Bibliografie	29

## INTRODUCERE

Plecând de la premisa ,clienții noștrii , stăpânii noștrii’ m-am gândit să fac o lucrare în care să arăt de ce clienții sunt atât de importanți și mai ales indispensabili pentru orice societate comercială și cum se poate ține o gestiune eficientă a acestora.

Este bine știut faptul că fără clienți nu ar exista desfacere, nu ar exista motivul principal al executării de produse sau servicii și nici o firmă nu ar avea un scop pentru a se înființa sau intra și supraviețui pe piață.

Bineînțeles că tot ce ține de o societate este important și anume producția, prezentarea, desfacerea, ofertele speciale și tehnologia cât mai avansată, însă toate acestea au rost doar atunci când există un cumpărător sau consumator, un beneficiar , cu alte cuvinte – un client.

Pe lângă teoria legată de clienți , studiul și necesitatea acestora îmi propun să realizez și să analizez o baza de date a unei societăți comerciale structurată în așa fel încât să ofere cât mai multe informații despre clienții societății. Aceste informații sunt benefice pentru societate și ca urmare pot aduce beneficii clienților prin analiza datelor și implicit a informațiilor legate de fiecare client în parte.

Lucrarea de față este structurată pe două capitole și anume: cap I – Clienții și gestionarea clienților; cap II – Baze de date pentru gestionarea clienților, fiecare capitol cu subcapitole aferente și un studiu de caz al societății comerciale “ALFA”, plus anexe.

La o primă analiză mentală a cuvântului ,client’ ne vine în gând cumpărător. Inșă, pentru ca o societate să ajungă să aibă o bază de date despre clienți trebuie ca această să știe cum să-i câștige și să-i păstreze, ceea ce nu este deloc ușor și presupune multă muncă din partea ofertantului de produse sau servicii.

Intr-o economie de piață prosperă doar cei ce știu să atragă clienți noi, să-i păstreze și să-i facă să cumpere mai mult. Odată devenit client, persoana sau societatea respectiva trebuie tratată cu grijă și respect pentru a nu o pierde.

Este mult mai ușor să pierzi un client decât să atragi altul. Pe lângă fiecare client pierdut că urmare a nesatisfacerii acestuia, se mai pierde un număr considerabil de posibili clienți care vin în contact cu acesta și aud de nemulțumirile sale în ceea ce privește societatea comercială în discuție.

Toate aceste probleme legate de clienți și legătura lor directă și de neînlocuit cu societățile comerciale, alături de baza de date aferentă clienților unei societăți vor fi discutate în prezenta lucrare.

## **CAP I CLIENȚII ȘI GESTIONAREA CLIENȚILOR. GENERALITĂȚI.**

### **1. CLIENȚII – VERIGA PRINCIPALĂ A UNEI SOCIETAȚI COMERCIALE**

Pentru orice societate clientul este întotdeauna prioritatea numărul 1. Fără clienți societatea nu poate exista. Acesta este motivul pentru care clienții trebuie „manipulați” cu atenție și luați în calcul în cazul oricărei modificări în ceea ce privește societatea. Astfel de schimbări ar putea fi: în cazul diversificării gamei de produse sau modificării acesteia, scoaterii de pe piață a unui produs existent, introducerea pe piață a unui produs nou, schimbarea amplasamentului societății, etc.

Pentru a-și cunoaște bine clienții o societate comercială trebuie să dispună de o bază de date cât mai amplă astfel încât gestionarea acestora să fie bine pusă la punct, iar datele importante să poată fi accesate la orice ora de utilizatorii autorizați.

### **2. GESTIUNEA CLIENȚILOR CU AJUTORUL UNEI BAZE DE DATE**

Baza de date cu informații despre clienții societății trebuie să cuprindă cât mai multe detalii despre aceștia cum ar fi: denumirea clientului/a societății, cod unic alocat fiecărui client, persoana de contact și funcția acesteia, adresa completa și număr de telefon și fax. În cazul în care se lucrează cu clienți persoane juridice ar fi indicat să se știe și pagina web a acestora, deoarece cunoscându-i mai bine societatea furnizor ar putea oferi cât mai multe produse sau servicii care nu au fost comandate sau utilizate anterior dar le-ar folosi în viitor.

În lumea comerțului prosperă doar cei care știu să își atragă clienți noi, dar și să-i păstreze pe cei vechi și să-i facă să cumpere cât mai multe produse.<sup>1</sup>

Printr-o gestionare eficientă a clienților se poate beneficia de date foarte importante despre aceștia și că urmare se pot oferi diferite produse sau servicii cu aceleași caracteristici ca și cele preferate de ei dar neutilizate înainte.

Astfel cunoscând preferințele actualilor clienți, aceștia vor cumpara și mai mult dacă fidelitatea le este rasplatită.

Cu ajutorul unei baze de date bine alcatuită se pot crea diverse rapoarte care să arate ce și cât cumpara fiecare client, clienții fideli și cei infideli.

Clienților fideli li se pot oferi diverse bonusuri sub formă de discount-uri ceea ce i-ar face să se simtă apreciați și cu siguranță vor recomanda societatea și prietenilor, existând astfel o mare posibilitate ca aceștia din urmă să devină și ei clienți.

Potențiali clienți pot fi atrași prin oferirea de stimulente sub formă de oferte speciale. Este importantă obținerea de la aceștia a detaliilor necesare pentru crearea unei baze de date a clienților potențiali în urma unor sondaje, sau prin acordul marilor magazine de a folosi informațiile deținute de ei.

1. [www.marketwatch.ro](http://www.marketwatch.ro)

Totodată o bază de date a potențialilor clienți se poate forma cu ajutorul informațiilor din reviste, televiziune, radio sau pur și simplu de pe strada unde exista o multitudine de clienți probabili, persoane fizice și juridice.

Baza de date a clienților actuali și potențiali pentru a oferi firmei maximum de informații, trebuie consultată permanent și să fie într-o creștere continuă.

Societatea comercială în cauza trebuie să aibă o comunicare permanentă, relevantă și continuă cu clienții sai.

În activitatea comercială ,este de șase ori mai scump să castigi un client nou decat să păstrezi unul existent<sup>2</sup> de aceea o mare atenție trebuie îndreptată către clienții din evidența societății.

Crearea unei baze de date cu clienți potențiali necesită costuri de promovare tot mai mari pentru atragerea de noi oameni în magazine sau în punctele de desfacere. Această însă, poate avea un rezultat avantajos pentru firmă dacă persoanele respective decid să se întoarcă și săptămâna viitoare, astfel devenind clienți. Prin obținerea de la aceștia a acordului de comunicare, chiar și în timpul procesului de cumpărare, și oferindu-le informații relevante dar nu prea focusate pe vânzări<sup>3</sup>, astfel încât ei nu se vor simți deranjați sau presați să cumpere un anumit produs, ofertantul le va ,manipula' comportamentul de consum. Mai mult ca sigur aceste persoane vor reveni, iar în viitor valoarea achizițiilor va crește și în scurt timp vor deveni clienți fideli.

Este foarte necesară comunicarea în fiecare lună cu clienții, aducându-le la cunoștință noutățile și promoțiile astfel încât aceștia nu vor avea nevoie să considere alt retailer pentru oferte sau servicii mai bune.

Dacă societatea comercială dorește să afle opinia clienților săi în legătură cu stabilirea prețului pentru un produs nou, sau poziționarea unui nou magazin sau chiar programul de funcționare, este de ajuns accesul la baza de date și trimiterea de scrisori, e-mail-uri sau fax-uri către aceștia și cererea opiniei într-un mod cât mai profesional. Cu astfel de informații foarte actuale, sau ,la cald'<sup>4</sup> cum au mai fost numite, societatea va știi ce decizii să ia, fiind ajutată în mod direct de clienți.

Datorită globalizării și creșterii continue a concurenței, tot mai multe firme pun o valoare din ce în ce mai mare pe clienți , nu pe produse sau productivitate.

Putem afirma că valoarea unei companii consistă în clienții pe care ii gestionează.

O bază de date este cu atât mai importantă cu cât poate contribui la recunoașterea și abordarea individuală a clienților.

Deși modul de interacțiune cu clienții diferă atât în funcție de tipul de activitate cât și de politica proprie a companiei, înțelegerea valorilor și comportamentului unui client este un element esențial pentru succesul oricărui tip de firmă.

Eficiența gestiunii a clienților nu este importantă doar pentru firmă ci și pentru clienții sai.

---

2 [www.agora.ro](http://www.agora.ro)

3, 4 [www.marketwatch.ro](http://www.marketwatch.ro)

Astfel, pentru a satisface cerințele clienților compania trebuie să poată răspunde la întrebările acestora cu rapiditate și exactitate.

Clienții pot solicita informații în legătură cu disponibilitatea anumitor produse, sau situația comenzilor efectuate, termene de plată etc.

Reactivitatea la solicitările clienților depinde în mod esențial de existența unor informații-client complete și exacte. Atunci când aceste informații-client sunt accesibile cu ușurință și disponibile, reactivitatea crește spectaculos.<sup>5</sup>

În cazul unei rețele de calculatoare cu acces la baza de date a clienților, orice angajat care răspunde la telefon poate accesa pe baza de password informațiile-client din rețea având astfel posibilitatea să răspundă imediat solicitărilor formulate evitând necesitatea recurgerii la clasica formulare ,va contactam noi mai tarziu'.<sup>6</sup> Este foarte important ca toate informațiile despre clienții unei societăți comerciale să fie securizate.

În cazul unei rețele de calculatoare această trebuie să fie fiabilă și sigură.

O bună metoda de a oferi clienților acces la contul lor la orice oră este crearea unui site al firmei, unde fiecare client poate accesa pe baza de parola baza de date personală, unde sunt cuprinse comenzile, facturile, marfa livrată, termene de plata etc. Acest site trebuie să ofere o securitate maximă a datelor atât a clienților cât și a societății.

Eficientizarea activității de marketing, vânzare și customer service dintr-o companie este strans legată de o relație cu clienții foarte bine gestionată.<sup>7</sup>

În relația unei firme cu clienții apar mereu doua situații: numărul în creștere al clienților cu care firma are relatii și numărul în creștere al personalului firmei care are aceste relații.

În cazul numărului mare al clienților, probleme pot apărea din cauza numărului în permanentă creștere al clienților ce trebuiesc gestionați, de aceea este necesar un program informatic sau o bază de date cât mai cuprinzătoare și detaliată și cu posibilitatea de a crește încontinuu.

În cazul creșterii numărului personalului societății care întrețin relații cu clienții, pot apărea probleme atunci când un client este contactat de mai mulți angajați ai firmei în legătură cu aceeași problemă.

Este foarte important ca toate persoanele interesate să cunoască stadiul tuturor discuțiilor și a hotărârii luate în legătură cu acel client pentru ca acesta să nu fie contactat în legătură cu aceeași problemă de două sau chiar mai multe ori.

Ca acest lucru să fie evitat este necesară comunicarea între angajații firmei, verbal sau chiar prin anumite notițe în baza de date a clientului respectiv.

Toate datele și informațiile despre clienți trebuiesc depozitate centralizat facilitand astfel accesarea instantanee de către utilizatori.

---

5,6,7 [www.anzisoft.ro](http://www.anzisoft.ro)

Fiecare angajat al societății comerciale trebuie să aibă abilitatea de a accesa bazele de date ale clienților oricând pentru a dispune de informații specifice necesare pentru derularea vanzarilor, maximizarea proceselor de up-selling și oferirea celui mai inalt nivel de servicii personalizate pentru fiecare client în parte.<sup>8</sup> Nu trebuie neglijat faptul că fiecare client este individual și are preferințe și mod de lucru specifice , de aceea trebuie tratat ca atare. Totodata clienții doresc servicii rapide, fie de natura distribuirii de bunuri sau chiar găsirea unei soluții la o anume problema care i-a pus în impas, cum ar fi de exemplu găsirea unui produs similar cu produsul dorit dar neexistent pe piață la momentul acela.

## **CAP II BAZE DE DATE PENTRU GESTIONAREA CLIENȚILOR**

### **1.CREAREA UNEI BAZE DE DATE PENTRU GESTIONAREA CLIENȚILOR CU AJUTORUL EDITORULUI DE BAZE DE DATE – MICROSOFT ACCESS**

Pentru întocmirea unei baze de date cât mai eficientă trebuie avut în vedere specificul societății comerciale, felul clienților (persoane fizice sau juridice) și ce date sunt necesar a fi

cunoscute despre clienți și potențialii clienți pentru că firma să le ofere cele mai bune produse și servicii.

Cu ajutorul programului Microsoft Acces putem crea o bază de date foarte eficientă și care să ofere o multitudine de informații referitoare la clienții introduși. Astfel putem crea o tabelă propriu-zisă a clienților, care în funcție de conexiunile care le are cu alte tabele/baze de date va oferi informații importante utile pentru buna desfășurare a activității economice. În cazul în care avem create mai multe baze de date cum ar fi: ‚clienți‘, ‚produse facturate‘, ‚produse în gestiune‘ și ‚facturi emise‘ cu ajutorul legăturilor formate între aceste baze de date putem obține informații despre situația clienților, produsele comandate, facturi de plată, sau situația stocurilor și multe altele în funcție de structura bazei.

Acesta este doar un mic exemplu de baze de date, însă într-o societate comercială vor exista date atât despre clienți cât și despre furnizori, despre produse vândute, produse ce urmează a fi distribuite sau trebuie comandate, facturi întocmite – plătite sau ce urmează a fi încasate, termene de plată, limita de credit a fiecărui client, etc.

Într-o societate este necesară autorizarea unui număr limitat de personal care să aibă acces la baza de date, dată fiind importanța datelor introduse în această. Chiar dacă numărul persoanelor autorizate este limitat, acestea trebuie totuși să acopere întregul program de funcționare al societății mai ales atunci când ar putea apărea modificări sau întrebări referitoare la datele deținute.

---

8 [www.cisco.ro](http://www.cisco.ro)

Nu toți utilizatorii trebuie să aibă drepturi depline asupra acestor baze de date, astfel vor fi utilizatori autorizați să schimbe doar anumite date și utilizatori autorizați să facă orice modificare, alegerea acestora este la discreția managerului general.

## 2. STUDIU DE CAZ – SOCIETATEA “ALFA”

### 2.1. GENERALITĂȚI SOCIETATEA “ALFA”

Societatea “ALFA” este o societate comercială din România care are ca obiect principal de activitate producerea și distribuția de îmbrăcăminte și încălțăminte pentru copii. Societatea dispune de un magazin propriu de desfacere de unde se vând mărfuri en-gros, iar principalii clienți sunt alte societăți comerciale distribuitoare cu amănuntul, din țara și străinătate.

Pentru o bună gestionare a clienților săi societatea “ALFA” și-a creat propria bază de date, cuprinzând mai multe tabele și interogări pentru eficiență maximă, care poate oferi informații foarte utile.

Personalul însărcinat cu crearea acestei baze de date a ajuns la concluzia că o bună gestionare a clienților trebuie să aibă ca punct de plecare cât mai multe date despre aceștia, mai ales ținând seama că există și clienți societăți comerciale din afara României și că persoanele de contact din aceste firme au diferite funcții și vorbesc diferite limbi.

### 2.2. CREAREA TABELELOR ÎN SOCIETATEA “ALFA”

#### 2.2.1. Crearea tabelii ‚CLIENȚI‘

S-a convenit că structura tabelii ‚CLIENȚI‘ să fie următoarea:

## CLIENTI ( CODCL, DENCL, PERSCONTACT, FUNCȚIACONTACT, ADRESA, ORAS, ȚARA, TELEFON, FAX)

Pentru crearea acesteia s-au făcut următorii pași:

Din Microsoft Office s-a deschis editorul de baze de date Microsoft Access, după care în fereastra ,select create a new database using' se alege opțiunea ,blank access database' cu dublu click, se validează alegerea făcută cu Ok, se dă nume bazei de date – în cazul nostru ,Baza de date pentru gestionarea clienților societății “ALFA” și se dă click pe Create. Din fereastra apărută se selectează cu dublu click ,Create Table în design view' apoi în noua fereastră se completează prima coloană ,field name' cu numele câmpurilor dorite să apară în tabelă respectivă, respectiv cele enumerate mai sus, iar în coloana ,Data type' se selectează tipul date necesare pentru

a funcționa programul și anume ,text' dacă vom introduce date formate din litere, ,number' dacă vom introduce date formate din cifre , ,currency' dacă vrem să introducem măsuri monetare (lei, euro..), etc . În ultima coloana ,Description' se poate introduce o scurtă descriere a informațiilor introduse.

În exemplul nostru am introdus următoarele câmpuri și tipuri de date:

- cod client – number
- nume client – text
- persoana de contact – text
- funcția persoanei de contact – text
- adresa – text
- oraș – text
- țara – text
- telefon – number
- fax – number

În total sunt înregistrați 23 de clienți din țări și orașe diferite fiecare având un cod unic de înregistrare ,CODCL'.

După ce se introduc toate datele necesare se salvează tabelă și se da nume , în cazul de fata : ,Tabelă clienți'.

*Vezi fig. 1 - tabela ,CLIENTI' a societății “ALFA” în Anexă*

În această tabelă s-a ales ca ,primary key' (cheie primară) câmpul ,cod client' (CODCL).

Pentru a se alege cheia primară s-a selectat câmpul ,CODCL' iar din meniul derulant afișat cu click dreapta s-a ales funcția ,primary key'.

### 2.2.2. Crearea tabelelor ,FACTURI' și ,PRODUSE FACTURATE'

Urmand aceiasi pași am creat și tabelele ,Facturi' și ,Produce facturate'.

În tabelă ,Facturi' exista următoarele câmpuri și tipuri de date:

- numărul facturii – number
- data facturării – data/time
- cod client – number

În această tabelă s-a stabilit câmpul , CODCL' ca și cheie secundară prin alegerea din meniul derulant aferent coloanei ,data type' a opțiunii ,lookup wizzard', după care urmează pașii: se alege varianta ,I want the lookup column to look up the values în a table or query' → next → selectez tabela dorită ( în cazul nostru tabela Clienți) → next → se trece câmpul



,CODCL' în casuța ,selected fields' folosind săgeata → next → suntem întrebați dacă ne convin dimensiunile coloanei, dacă da, selectăm next și vom ajunge la ultima opțiune și anume cea de

schimbare a ,etichetei' coloanei aleasă cheie secundară, dacă ne convine eticheta oferită de program (numele câmpului) alegem ,finish'.

Pentru a valida relația dintre cele două tabele, se va salva noua tabelă cu numele ,Facturi'.

Tot în tabelă ,Facturi' s-a ales ca și cheie principală câmpul ,NRFACT'.

Societatea "ALFA" a mai creat o tabelă pentru evidenta produselor facturate, numită ,Produse facturate'. Pentru crearea acestei tabele s-au urmat aceiași pași ca mai sus, iar aici s-a stabilit ca și cheie secundară câmpul , NRFACT' în legătură cu câmpul ,NRFACT' din tabela ,Facturi'.

Tabela,Facturi' are următoarea structură:

FACTURI ( NRFACT, DATAFACT, CODCL)

*Vezi fig.2 - tabela ,FACTURI' în Anexă*

Tabela ,Produse facturate are următoarea structură:

PRODUSE FACTURATE ( NRFACT, CODP, DENP, UM, PRETNET, CANT)

Tabela ,Produse facturate' conține următoarele câmpuri și tipuri de date:

- numărul facturii – number
- codul produsului – number
- denumirea produsului – text
- unitatea de masura – text
- pretul net – currency
- cantitatea – number

*Vezi fig.3 ,PRODUSE FACTURATE' ALE SOCIETAȚII "ALFA" în Anexă*

### 2.3. VIZUALIZAREA RELAȚIILOR DINTRE TABELE

Pentru a vizualiza relația sau conexiunea dintre tabele apelăm funcția ,Relationship' din meniul ,Tools' și vom observa conexiunea cu o linie între cheia primară ,CODCL' din tabela Clienti (scrisă îngroșat) și cheia secundară ,CODCL' din tabela ,Facturi' și altă linie între câmpul , NRFACT' din tabela ,Facturi' (cheie primară) și câmpul ,NRFACT' din tabelă ,Produse facturate' (cheie secundară).

*Vezi Anexa , relationship for Baza de date pentru gestionarea clienților societății "ALFA" "*

### 2.4. CREAREA INTEROGĂRILOR (QUERIES)

#### 2.4.1. Crearea interogării ,CLIEȚI REPARTIZARE PE ȚARA DE REȘEDINȚĂ'

Pe parcursul primului trimestru din anul 2007, firma "ALFA" a avut parte de o creștere destul de mare în comenzi în special din partea clienților săi din România și Marea Britanie. De

aceea managerul general s-a gândit să ofere drept bonus acestor clienți transport gratuit la mărfurile comandate.

Ca urmare s-a solicitat întocmirea a doua liste individuale cu toți clienții din România și respectiv Marea Britanie.

Aceste liste s-au întocmit cu ajutorul funcției ‚Queries’ din Baza de date astfel:

După accesarea ‚bazei de date pentru gestionarea clienților societății „ALFA” din Microsoft Access, se selectează cu click obiectul ‚Queries’ (interogari), apoi se selectează cu dublu click opțiunea ‚create Query în design view’, după care se deschide fereastra ‚Show table’ cu numele celor trei tabele create. Se selectează tabela sau tabellele dorite, în cazul nostru tabela ‚Clienți’, se da click pe Add și se va închide fereastra ‚Show table’ .

Din tabela ‚Clienți” se selectează câmpurile CODCL, DENCL, ADRESA, ORAȘ, ȚARA cu dublu click. Aceste câmpuri vor apărea în tabela de jos pe rândul ‚Field’, iar numele tablei va apărea dedesubt pe rândul ‚Table’.

Sub câmpul ‚Țara’ pe rândul ‚Criteria’ se va alege criteriul de interogare și anume se va scrie între paranteze pătrate [tastati țara de reședință] după care se va valida interogarea prin click pe butonul ‚Run’ sau simbolul ‚!’ .

Se salvează interogarea cu numele ‚Tabelă clienți repartizare pe țara de reședință’.

Pentru vizualizarea tablei clienților din Romania, Marea Britanie sau orice altă țară din baza de date, se va selecta această interogarea iar în fereastra deschisă ‚Tastați țara de reședință’ se introduce țara dorită și se va da Ok. Tabela clienților din țara respectivă va fi afișată și poate fi scoasă la imprimantă.

*Vezi fig.4 și 4 A ‚tabela clienților din Romania’*

*Vezi fig.5 și 5A ‚tabela clienților din Marea Britanie’ ai societății comerciale „ALFA”*

#### 2.4.2. Crearea interogării ‚DETALII CLIENT’

După deschiderea bazei de date ‚baza de date pentru gestionarea clienților societății „ALFA”, se selectează opțiunea „Queries”. Se crează o nouă interogare în design view. Din ‚Show table’ se selectează tabellele ‚Clienți’ și ‚Facturi’. Din tabela ‚Clienți’ se selectează câmpurile: dencl, perscontact, funcțiacontact,

telefon, fax, adresa, oraș, țara. Din tabela ‚Facturi’ se selectează câmpurile : nrfact și datafact. Sub câmpul ‚DENCL’ la ‚Criteria’ se scrie între paranteze pătrate [Tastați numele clientului], după care pentru a valida interogarea se dă click pe ‚Run’.

Pentru a verifica interogarea se dă dublu click pe ‚Detalii clienți’ din Queries, și se tastează numele unui client din baza de date a firmei. Se va deschide o noua fereastră cu toate câmpurile și datele referitoare la clientul selectat.

Această interogare are următoarea structura:

DETALII CLIENT ( NRFACT, DATAFACT, DENCL, PERSCONT, FUNCȚIACONTACT, TELEFON, FAX, ADRESA, ORAȘ, ȚARA)

Această interogare s-a formulat la cererea detaliilor de identificare/contactare și facturi întocmite despre clientul SC’MADRAS’SRL de către manager.

*Vezi fig.6 și 6 A - tabela ‚Detalii Clienți’ în Anexă*

#### 2.4.3. Crearea interogării ‚COMENZI CLIENT’

Această interogare s-a format din necesitatea de a urmări mai ușor ce și cât de des comandă fiecare client și care sunt produsele achiziționate de el, pentru înștiințarea clientului respectiv de eventualele oferte speciale la produsele comandate cu regularitate.

Din fereastra interogărilor, se da dublu click pe ,create query in design view', din fereastra ,Show table' se selectează cele trei tabele. Din tabela ,Clienți' se selectează câmpurile ,codcl' și ,dencl'. Din tabela ,Produse facturate' se selectează câmpurile ,denp' și ,codp', iar din tabela ,Facturi' se selectează câmpul ,nrifact'.

Sub câmpul ,dencl' scriem criteriul de interogare, între paranteze pătrate, [introduceți numele clientului]. Pentru a valida interogarea selectăm funcția ,Run' din bara de meniuri.

Pentru verificare se deschide baza de date, iar în fereastra ,interogari' se selectează cu dublu click interogarea ,comenzi clienți', se introduce numele clientului a carui comandă dorim să vizualizăm și apăsăm Ok. Va apărea o tabelă cu câmpurile de mai sus și informațiile dorite.

*Vezi fig.7 și 7 A -tabela ,Comenzi Clienți' în Anexă*

#### 2.4.4. Crearea interogării ,FACTURI EMISE SORTATE PE DATA SPECIFICA'

În data de 08/02/2007 managerul societății, el fiind cel care se ocupă cu verificarea facturilor întocmite și marfa livrată, nu a fost la servicii. Ca urmare acesta a solicitat o listă cu toate facturile întocmite în această zi.

Persoana însărcinată a creat o interogare nouă numită ,Facturi emise sortate pe data specifică'.

Pentru această s-au parcurs următorii pași:

Din fereastra Queries a ,bazei de date pentru gestionarea clienților societății "ALFA" se accesează ,create new query în Design view'; se selectează tabela facturi cu câmpurile : NRFACT, DATAFACT, CODCL. În dreptul criteriului de interogare sub câmpul ,datafact' se scrie între paranteze pătrate ,introduceți de la tastatură data', după care se validează prin click pe ,Run'.

La deschiderea interogării , facturi emise sortate pe dată specifică' apare o fereastră în care se cere introducerea datei dorite . La introducerea datei de 08/02/2007 ( în cazul nostru) sau a oricărei alte date aflate în baza de date, se va afișa o tabelă cu câmpurile menționate mai sus și datele aferente acestora.

*Vezi fig.8 și 8 A - Tabela facturilor emise la data de 08.02.2007' în Anexă*

#### 2.4.5. Întocmirea listei facturilor emise ordonată crescător după cod client

Pentru a întocmi această listă se fac următorii pași:

Din ,Queries' se selectează crearea unei noi interogari în design view.

Se selectează tabela ,Facturi' din fereastra ,Show table' și se dă dublu click pe toate câmpurile acesteia și anume: NRFACT, DATAFACT, CODCL.

Sub câmpul ,Codcl' în dreptul funcției ,Sort' se selectează din meniul derulant ,ascending' și se validează cu ,Run'. O noua tabelă a facturilor întocmite și aferente fiecărui client, ordonată crescător după codul acestora, va fi afișată și disponibilă pentru listare.

*Vezi fig.9 -Tabela facturi ordonată crescător după cod client' în Anexă*

#### 2.4.6. Crearea interogării ,Total facturi emise pe zi'

Managerul general a cerut o situație a tuturor facturilor emise în fiecare zi. Pentru a se întocmi această listă se apelează funcția ,Query' din fereastra bazei de date a societății "ALFA", după care se fac următorii pași:  
Se selectează ,create query în design view' cu dublu click, iar din fereastra ,Show table' se selectează și adaugă tabela ,Facturi'. Se închide fereastra ,Show table'. Din ,Facturi' se selectează doar câmpurile ,NRFACT' și ,DATAFACT'. Din meniul ,View' se apelează funcția ,Totals' cu click sau se selectează din bara de meniuri simbolul ,Σ'.  
În tabela din partea de jos a foii va apărea un nou rând ,Totals' , iar sub ambele câmpuri va fi opțiunea ,Group by'. Din meniul derulant al opțiunii ,Totals' aferent câmpului ,NRFACT' se selectează funcția ,Count' și se validează cu ,Run' sau ,!'.  
Ca urmare va fi afișată o listă cu numărul de facturi emise aferente fiecărei zi.

*Vezi fig.10 - lista ,Total facturi emise pe zi' în Anexă*

### 2.5.CREAREA RAPOARTELOR (REPORTS)

#### 2.5.1.Crearea raportului ,Clienți'

Pentru o vizualizare mai formală a clienților societății "ALFA", s-a întocmit raportul ,Clienți'.

Pentru această s-a făcut următorii pași:

Din fereastra bazei de date pentru gestionarea clienților societății "ALFA" s-a ales ,Reports' și opțiunea ,create report by using wizard'.

În fereastra ,Report Wizard' trecem toate câmpurile tabelii ,Clienți' din căsuța ,Available fields' (câmpuri disponibile) în căsuța ,Selected fields' (câmpuri selectate) cu butonul ,>>', selectăm Next, dacă dorim ordonarea câmpurilor (crescător, descrescător, sau alfabetic) o selectăm – în cazul nostru nu dorim ordonare specifică deci trecem la următoarea fereastră.

Pasul următor îl constituie selectarea ,layout'-ului și a ,orientării' paginii. În cazul de față am ales ,Tabular' pentru layout și ,Landscape' pentru orientare, selectăm Next. În continuare avem posibilitatea de a personaliza raportul prin alegerea unui stil anume din cele disponibile. Am ales stilul ,Corporate', selectăm Next. În ultima fereastră se poate schimba titlul raportului sau se poate lăsa așa, ,Clienți' în cazul de față. Click pe ,finish' pentru a finaliza raportul și a-l vizualiza.

Pentru a lista raportul ,Clienți' se apelează funcția ,Preview' din fereastra bazei de date sau se dă dublu click pe raport, după care se alege ,Print' din meniul ,File'.

*Vezi raportul ,Clienți' în Anexă*

## CONCLUZII ȘI PROPUNERI

Urmând pașii prezenți mai sus se pot crea nenumărate tabele, interogări, rapoarte sau formulare în funcție de necesitățile societății comerciale, cuprinzând orice combinație de informații existente în baza de date a companiei.

O gestionare cât mai eficientă a unei societăți se face prin centralizarea datelor disponibile. Aceasta duce la facilitarea ținerii unei evidențe cât mai concrete și ample a clienților și facturilor emise, produselor sau termenelor de plata, situația stocurilor, etc.

O bună evidență a clienților oferă vizualizarea informațiilor legate de prelucrarea și urmărirea comenzilor, livrarea și facturarea, urmărirea vânzărilor și urmărirea încasării facturilor, ceea ce este foarte important și chiar indispensabil într-o firmă.

În opinia mea, o bază de date a clienților unei societăți comerciale, completă trebuie să ofere posibilitatea utilizatorului de a introduce noi clienți și totodata noi produse, de a vizualiza prețurile produselor, de a specifica modul de plată, posibilitatea atașării unui mesaj, specificarea discount-ului pentru fiecare produs. Totodata este foarte utilă afișarea cantității ultimei comenzi în momentul realizării unei noi comenzi, trimiterea acesteia în timp cât mai scurt sau salvarea acesteia pentru a fi trimisă mai târziu, și afișarea limitei de credit pentru fiecare client alături de informațiile vitale pentru contactarea clienților și anume adresa, persoana de contact, număr de telefon și fax, e-mail și pagina web unde este cazul.

Numărul foarte mare de informații și evoluția lor în timp face ca la un moment dat evidența acestora să nu mai poată fi controlată fără ajutorul unei aplicații specializate și ușor de utilizat, în funcție de specificul societății comerciale. De aceea se recomandă utilizarea unei baze de date sau a unui program informatic special conceput pentru ținerea contabilității în societăți comerciale.

## ANEXĂ

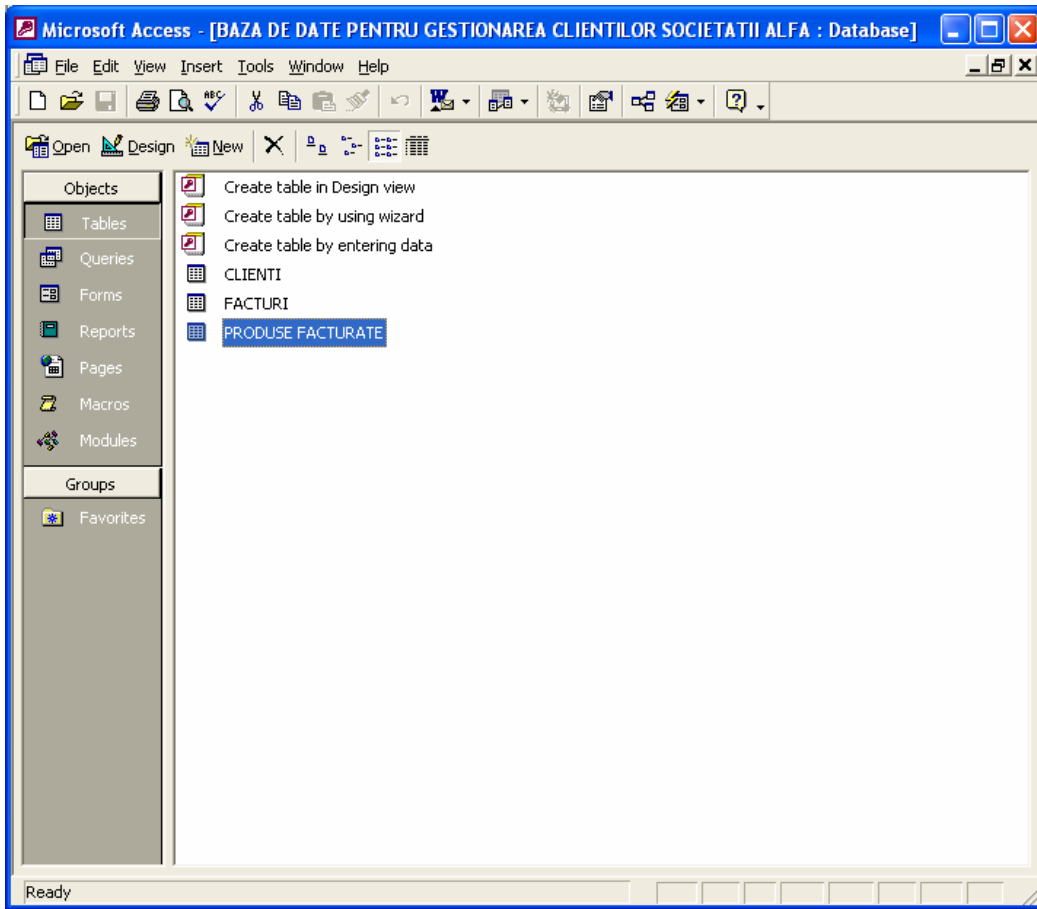


FIG.1

The screenshot shows the Microsoft Access interface for the 'CLIENTI' table in Datasheet View. The table contains 23 records. The columns are: CODCL, DENCL, PERSCONTACT, FUNCTIACONTACT, ADRESA, ORAS, TARA, TELEFON, and FAX. The status bar at the bottom indicates 'Record: 14 of 23' and 'Datasheet View'.

CODCL	DENCL	PERSCONTACT	FUNCTIACONTACT	ADRESA	ORAS	TARA	TELEFON	FAX
1	SC'MADRAS'SRL	ALIN PETRU	MANAGER GENERAL	CALEA BUCURESTI	BRASOV	ROMANIA	268436544	26843655
2	SC'DIADORA'SRL	ANDRA ADAM	SEF MAGAZIN	STR ZIZINULUI 12	BRASOV	ROMANIA	268422302	26834465
3	SC'TOMA'SRL	TOMAS CHIRILA	MANAGER GENERAL	STR PRUNULUI 28	BRASOV	ROMANIA	267355467	26735422
4	SC'ADIA'SRL	ADRIAN LUPU	SEF MAGAZIN	STR COCORULUI	BUCURESTI	ROMANIA	187655444	98765543
5	SC'CALAN'SRL	CATALIN BUTU	MANAGER	CALEA FELDIOAREI	SIBIU	ROMANIA	456778776	23467654
6	'SOCRATES'LTD	SOLANI BOX	MANAGER	12 WEST CLOSE	LONDRA	MAREA BRITANIE	2074567999	207456789
7	'LILYWHITES'LTD	LILIANA RUS	SEF DESFACERE	1 PICADILLY ROAD	LONDRA	MAREA BRITANIE	989765436	98978876
8	'SPORTS'LTD	CYNTHIA HARDING	MANAGER	34 GREAT RD	OXFORD	MAREA BRITANIE	987564322	98766666
9	'MAMAMIA'LTD	GREGORY ROM	MANAGER	OXFORD CIRCUS	OXFORD	MAREA BRITANIE	987654345	98756456
10	'LITTLEMAN'LTD	DESSY LAVE	SEF MAGAZIN	23 ALAMEIN RD	BEDFORD	MAREA BRITANIE	234567848	25768888
11	'MEANDYOU'LTD	DECLAN ROZE	MANAGER	65 RUE DE PARIS	PARIS	FRANTA	98733566	9876665
12	'YUMMY'LTD	PAM BURTON	SEF DESFACERE	23 ALAMEIN GARDENS	BEDFORD	MAREA BRITANIE	98765544	9788766
13	'SOCCER'LTD	DORIS NAN	MANAGER	PICADILLY CIRCUS	ATENA	GRECIA	98798876	8876654
14	'KIEW'LTD	YASILI BOG	MANAGER	34 ALAMEIN RUE	PARIS	FRANTA	456773788	77366636
15	'TAYLOR'LTD	TAYLOR BUG	MANAGER	14 WOOD SPRING	GLASGOW	SCOTIA	111234568	1112455
16	'TAMTAM'SRL	VICTORIA RUS	MANAGER GENERAL	8 MIHAI VITEAZU	BUCURESTI	ROMANIA	1234768798	123437665
17	'PUIUMEU'SRL	DAN VOICA	MANAGER	CALEA BUCURESTI 100	BRASOV	ROMANIA	36897844	3687438
18	SC 'BARONE' SRL	MARIA ANDREI	MANAGER	STR LAMAITEI 20	BUCURESTI	ROMANIA	111854756	11114675
19	'ATHENA'LTD	ELENY TONOSE	MANAGER	23 THESALONIKI RD	ATENA	GRECIA	873775757	89388472
20	'MODATA'LTD	MARIAH PRESLY	MANAGER	19 EDEN GARDENTS	GLASGOW	SCOTIA	945777783	84687277
21	'CHICKANDPEAS'	JONNY KHAL	MANAGER	19 EBURY RUE	PARIS	FRANTA	984726662	97436366
22	'MYCALL'LTD	SAM DEAR	MANAGER	3 VICTORIA LANE	LONDRA	MAREA BRITANIE	2072345677	2074563
23	'BERKELEY'LTD	VICTOR DIANE	MANAGER	HYDE PARK LANE	ATENA	GRECIA	567388225	34883727

FIG.2

Microsoft Access - [FACTURI : Table]

File Edit View Insert Format Records Tools Window Help

	NRFACT	DATAFACT	CODCL
▶	100	01.01.2007	10
+	101	02.02.2007	12
+	102	05.02.2007	14
+	103	06.02.2007	13
+	104	06.02.2007	15
+	105	07.02.2007	9
+	106	08.02.2007	8
+	107	08.02.2007	1
+	109	10.02.2007	5
+	110	11.02.2007	16
+	113	20.02.2007	23
+	114	21.02.2007	20
+	115	23.02.2007	4
+	116	28.02.2007	6
+	117	01.03.2007	7
+	118	02.03.2007	22
+	119	02.03.2007	21
+	121	07.03.2007	2
+	122	10.03.2007	11
+	123	11.03.2007	17
+	124	20.03.2007	23
+	125	23.03.2007	20
+	126	25.03.2007	18
+	127	28.03.2007	20
+	129	30.03.2007	3
+	130	30.03.2007	13
*	n		n

Record: 1 of 26

Datasheet View

FIG.3

Microsoft Access - [PRODUSE FACTURATE : Table]

File Edit View Insert Format Records Tools Window Help

	NRFACT	CODP	DENP	UM	PRETNET	CANT
▶	100	200	COSTUM BAIE	BUC	24,00 lei	2
	101	210	COSTUM FETE	BUC	24,00 lei	3
	103	212	CRAVATA	BUC	2,00 lei	2
	105	213	CAMASA	BUC	19,00 lei	4
	106	214	PANTALONI	BUC	34,00 lei	5
	108	215	FUSTE	BUC	35,00 lei	6
	109	216	PANTOFI	PERECHE	56,00 lei	3
	110	217	SANDALE	PERECHE	36,00 lei	4
	110	218	SABOTI	PERECHE	27,00 lei	2
	111	219	ROCHIE	BUC	46,00 lei	7
	117	219	ROCHIE	BUC	46,00 lei	10
	119	220	VESTA	BUC	39,00 lei	4
	121	221	FUSTA BLUGI	BUC	65,00 lei	5
	123	222	BLUGI	BUC	78,00 lei	4
	124	223	PANTALON AL	BUC	35,00 lei	8
	125	224	TRICOU	BUC	4,00 lei	12
	127	225	BLUZA FETE	BUC	34,00 lei	30
	128	226	BLUZA BAIETI	BUC	27,00 lei	14
	130	228	SACOU	BUC	67,00 lei	2
*	0	0			0,00 lei	0

Record: 1 of 19

Datasheet View



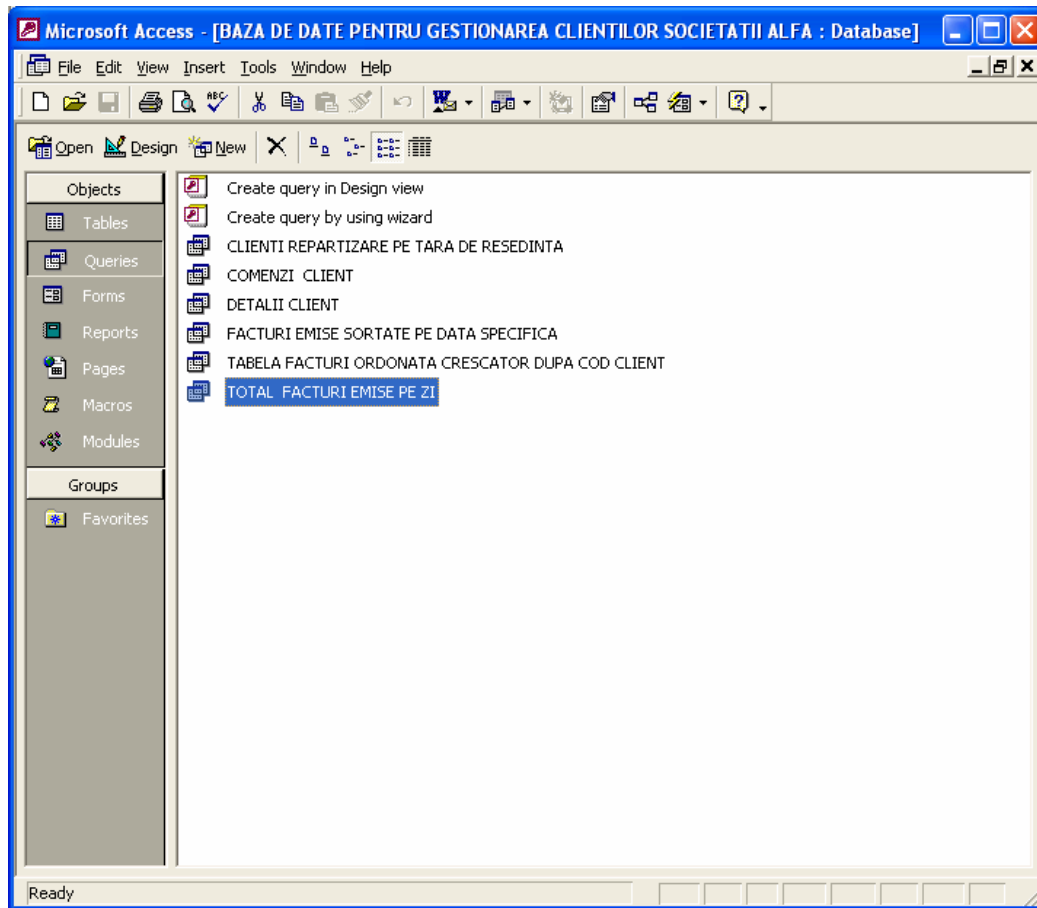


FIG.4

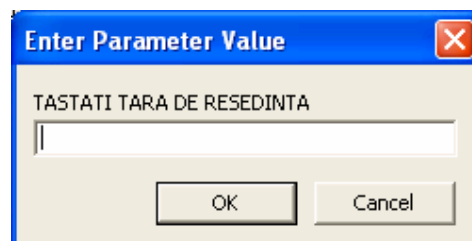


FIG.4 A- TABELA CLIENȚILOR DIN ROMÂNIA

CODCL	DENCL	ADRESA	ORAS	TARA
1	SC'MADRAS'SRL	CALEA BUCUREȘTI	BRAȘOV	ROMÂNIA
2	SC'DIADORA'SRL	STR ZIZINULUI 12	BRAȘOV	ROMÂNIA
3	SC'TOMA'SRL	STR PRUNULUI 28	BRAȘOV	ROMÂNIA
4	SC'ADIA'SRL	STR COCORULUI	BUCUREȘTI	ROMÂNIA
5	SC'CALAN'SRL	CALEA FELDIOAREI	SIBIU	ROMÂNIA
16	'TAMTAM' SRL	8 MIHAI VITEAZU	BUCUREȘTI	ROMÂNIA
17	'PUIUMEU'SRL	CALEA BUCUREȘTI 100	BRAȘOV	ROMÂNIA
18	SC 'BARONE' SRL	STR LAMAITEI 20	BUCUREȘTI	ROMÂNIA

FIG. 5

FIG.5 A - TABELA CLIENȚILOR DIN MAREA BRITANIE

CODCL	DENCL	ADRESA	ORAS	TARA
6	'SOCRATES'LTD	12 WEST CLOSE	LONDRA	MAREA BRITANIE
7	'LILYWHITES' LTD	1 PICADILLY ROAD	LONDRA	MAREA BRITANIE
8	'SPORTS' LTD	34 GREAT RD	OXFORD	MAREA BRITANIE
9	'MAMAMIA' LTD	OXFORD CIRCUS	OXFORD	MAREA BRITANIE
10	'LITTLEMAN' LTD	23 ALAMEIN RD	BEDFORD	MAREA BRITANIE
12	'YUMMY' LTD	23 ALAMEIN GARDENS	BEDFORD	MAREA BRITANIE
22	'MYCALL' LTD	3 VICTORIA LANE	LONDRA	MAREA BRITANIE

FIG.6

FIG. 6 A - DETALII CLIENȚI

<b>NRFACT</b>	<b>DATAFACT</b>	<b>DENCL</b>	<b>PERSCONTACT</b>	<b>FUNȚIACONTACT</b>	<b>TELEFON</b>	<b>FAX</b>
107	08.02.2007	SC'MADRAS'SRL	ALIN PETRU	MANAGER GENERAL	268436544	268436:

FIG.7

FIG.7 A - TABELA COMENZI CLIENT

<b>CODCL</b>	<b>DENCL</b>	<b>DENP</b>	<b>CODP</b>	<b>NRFACT</b>
12	'YUMMY' LTD	COSTUM FETE	210	101

FIG.8

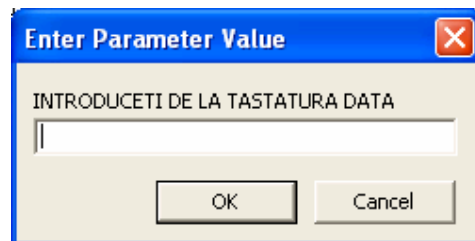


FIG.8 A - TABELA FACTURILOR EMISE LA DATA DE 08.02.2007

<b>NRFAC</b>	<b>DATAFACT</b>	<b>CODCL</b>
106	08.02.2007	8
107	08.02.2007	1

FIG.9

Microsoft Access - [TABELA FACTURI ORDONATA CRESCATOR DUPA COD CLIENT : Select Query]

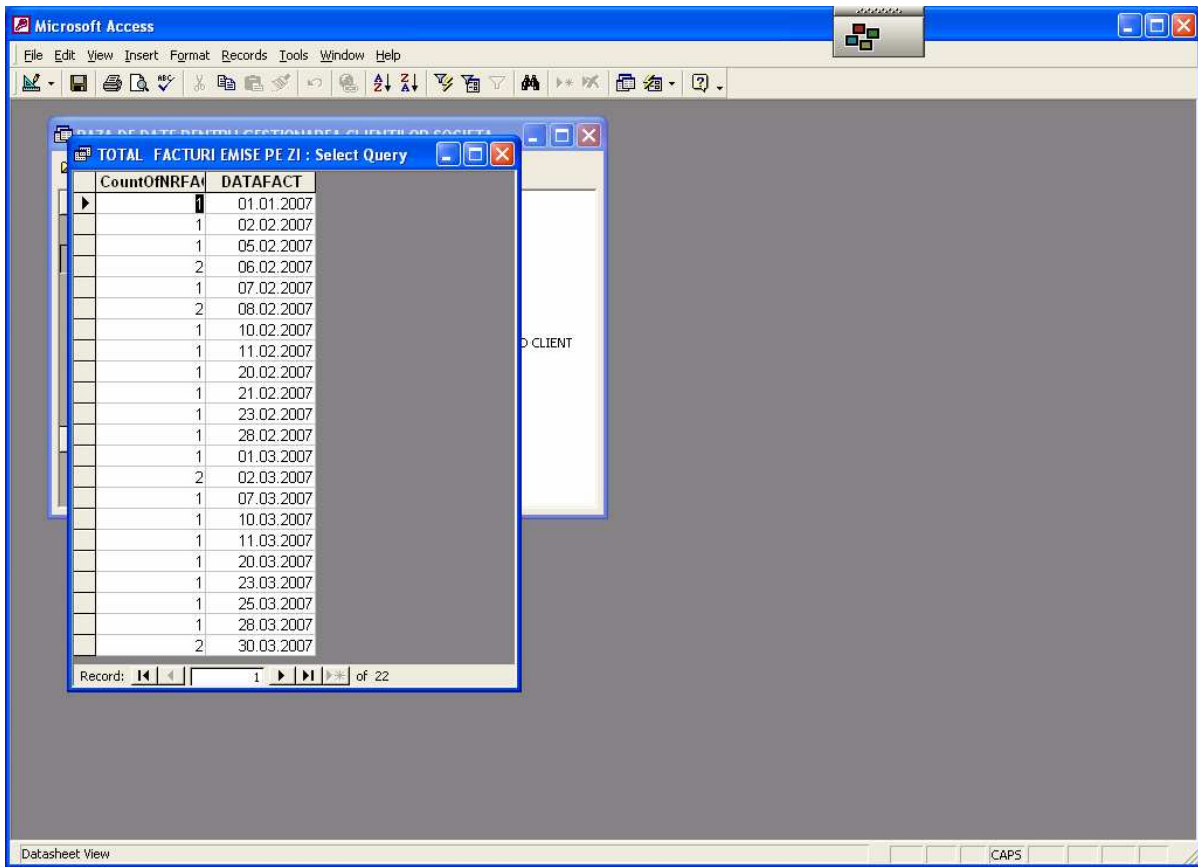
File Edit View Insert Format Records Tools Window Help

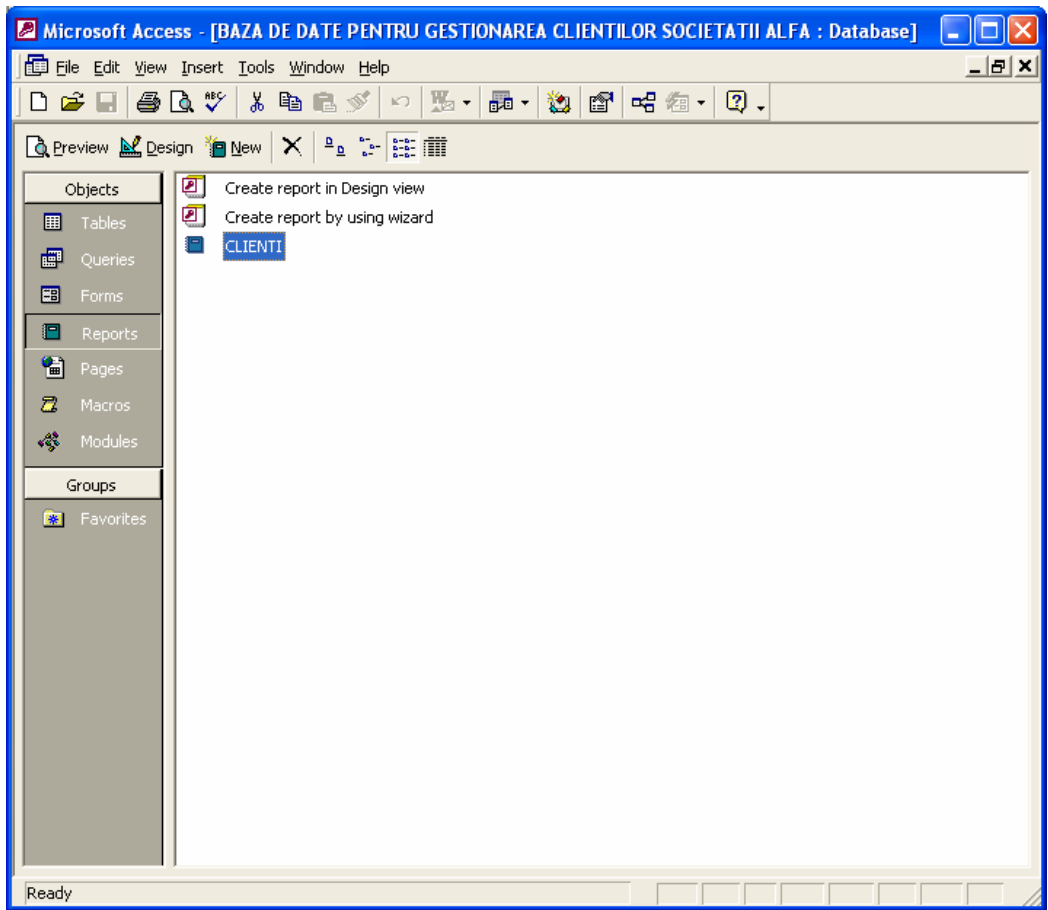
	NRFACT	DATAFACT	CODCL
▶	107	08.02.2007	1
	121	07.03.2007	2
	129	30.03.2007	3
	115	23.02.2007	4
	109	10.02.2007	5
	116	28.02.2007	6
	117	01.03.2007	7
	106	08.02.2007	8
	105	07.02.2007	9
	100	01.01.2007	10
	122	10.03.2007	11
	101	02.02.2007	12
	103	06.02.2007	13
	130	30.03.2007	13
	102	05.02.2007	14
	104	06.02.2007	15
	110	11.02.2007	16
	123	11.03.2007	17
	126	25.03.2007	18
	114	21.02.2007	20
	125	23.03.2007	20
	127	28.03.2007	20
	119	02.03.2007	21
	118	02.03.2007	22
	113	20.02.2007	23
	124	20.03.2007	23
*	n		n

Record: 1 of 26

Datasheet View

FIG. 10





Microsoft Access - [CLIENTI]

File Edit View Tools Window Help

100% Close

### CLIENTI

<i>CODCL</i>	<i>DENCL</i>	<i>PERSCONTACT</i>	<i>FUNCTIA</i>	<i>CONTA ADRESA</i>	<i>ORAS</i>	<i>TARA</i>	<i>ELEFON</i>	<i>FAX</i>
1	SC'MADRAS'SRL	ALIN PETRU	MANAGER GENERAL	CALEA BUCURESTI	BRASOV	ROMANIA	268436544	268436550
2	SC'DIADOR'A'SRL	ANDRA ADAM	SEF MAGAZIN	STR JZINULLUI 12	BRASOV	ROMANIA	268422302	268344650
3	SC'TOMA'SRL	TOMAS CHIRILA	MANAGER GENERAL	STR PRUNULLUI 28	BRASOV	ROMANIA	267355467	267354222
4	SC'ADIA'SRL	ADRIAN LUPU	SEF MAGAZIN	STR COCORULLUI	BUCURESTI	ROMANIA	187665444	987655433
5	SC'CALAN'SRL	CATALIN BUTU	MANAGER	CALEA FELDIOAREI	SIBIU	ROMANIA	456778776	234676544
6	'SOCRATES'LTD	SOLANI BOX	MANAGER	12 WEST CLOSE	LONDRA	MAREA BRITANIE	2,075E+09	2074567899
7	'LILYWHITES' LTD	LIJANA RUS	SEF DESFACERE	1 PICADILLY ROAD	LONDRA	MAREA BRITANIE	989765436	989788765
8	'SPORTS' LTD	CYNTHIA HARDING	MANAGER	34 GREAT RD	OXFORD	MAREA BRITANIE	987584322	987666664
9	'MAMAMIA' LTD	GREGORY ROM	MANAGER	OXFORD CIRCUS	OXFORD	MAREA BRITANIE	987654345	987564567
10	'LITTLEMAN' LTD	DESSY LAVE	SEF MAGAZIN	23 ALAMEIN RD	BEDFORD	MAREA BRITANIE	234567848	257688884
11	'ME AND YOU' LTD	DECLAN ROZE	MANAGER	65 RUE DE PARIS	PARIS	FRANTA	98733566	98766655
12	'YUMMY' LTD	PAM BURTON	SEF DESFACERE	23 ALAMEIN GARDEN	BEDFORD	MAREA BRITANIE	98765544	97887665
13	'SOCCER' LTD	DORIS NAN	MANAGER	PICADILLY CIRCUS	ATENA	GRECIA	98786766	88766544
14	'KIEW' LTD	VASILIU BOG	MANAGER	34 ALAMEIN RUE	PARIS	FRANTA	456773788	773666363
15	'TAYLOR' LTD	TAYLOR BUG	MANAGER	14 WOOD SPRING	GLASGOW	SCOTIA	111234568	11124556
16	'TAMTAM' SRL	VICTORIA RUS	MANAGER GENERAL	8 MIHAI VITEAZU	BUCURESTI	ROMANIA	1,235E+09	1234376655
17	'PIUIMEU' SRL	DAN VOICA	MANAGER	CALEA BUCURESTI 10	BRASOV	ROMANIA	36897844	36874388
18	SC 'BARONE' SRL	MARIA ANDREI	MANAGER	STR LAMAITEI 20	BUCURESTI	ROMANIA	111854756	111148756

8 mai 2007 Page 1 of 2

Page: 1 of 2 Ready

Microsoft Access - [CLIENTI]

File Edit View Tools Window Help

100% Close

<i>CODCL</i>	<i>DENCL</i>	<i>PERSCONTACT</i>	<i>FUNCTIA</i>	<i>CONTA ADRESA</i>	<i>ORAS</i>	<i>TARA</i>	<i>ELEFON</i>	<i>FAX</i>
19	'ATHENA' LTD	ELENY TONOSE	MANAGER	23 THE SALONIKI RD	ATENA	GRECIA	873775757	893884727
20	'MODATA' LTD	MARIAH PRESLEY	MANAGER	19 EDEN GARDENTS	GLASGOW	SCOTIA	945777783	848872772
21	'CHICK AND PEAS' LTD	JONNY KHAL	MANAGER	19 EBURY RUE	PARIS	FRANTA	984726662	974363666
22	'MYCALL' LTD	SAM DEAR	MANAGER	3 VICTORIA LANE	LONDRA	MAREA BRITANIE	2,072E+09	207456333
23	'BERKELEY' LTD	VICTOR DIANE	MANAGER	HYDE PARK LANE	ATENA	GRECIA	567388225	348837272

Page: 2 of 2 Ready



## BIBLIOGRAFIE

1. 'Baze de date – Access' ECDL modulul 5, Editura Andreco Educational 2004
2. Note de curs – Baze de Date – lector univ. dr. Cârstea Claudia, Universitatea „George Barițiu” din Brașov, 2007
3. [www.anzisoft.ro](http://www.anzisoft.ro)
4. [www.markmedia.ro](http://www.markmedia.ro)
5. [www.marketwatch.ro](http://www.marketwatch.ro)
6. [www.cisco.ro](http://www.cisco.ro)
7. [www.agora.ro](http://www.agora.ro)