

Õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega“

TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: Idee Turg OÜ

ÕPPEKAVA NIMETUS: Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega*

Õppetöö õppekaval „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega“ toimub kolmes moodulis: 1) „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)“; 2) „Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis“; 3) „E-poe loomine ja haldamine (WordPress + Woocommerce)“.

ÕPPEKAVARÜHM: Turundus ja reklaam

ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS: Kutsestandard „väikeettevõtja, tase 5“ – kompetentsid: B2.1. Äritegevuse kavandamine (tegevusnäitaja punkt 4; teadmised punkt 4); B.2.2. Äritegevuse käivitamine (tegevusnäitaja punkt 3; teadmised punkt 6); B.2.3 Äriprotsessi korraldamine (tegevusnäitaja punkt 2; teadmised punkt 9); Euroopa Komisjoni DIGCOMP raamistik; OSKA ülevaade valdkonnaspetsiifiliste IKT-oskuste vajadusest (SA Kutsekoda, 2020).

EESMÄRK: Koolituse lõpuks on õppija omandanud vajalikud baasteadmised ning -oskused loomaks lihtsat kodulehekülge WordPressis ja e-poodi Woocommerce baasil ning koostamaks turundusplaani mikro- või väikeettevõttele.

ÕPIVÄLJUNDID (koolituse lõpuks õppija):

Moodul 1: *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)*

- koostab turundusplaani.

Moodul 2: *Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis*

- kavandab ja loob kodulehekülje WordPressis.

Moodul 3: *E-poe loomine ja haldamine (WordPress + Woocommerce)*

- omab baasteadmisi ja -oskusi lihtsa e-poe loomiseks Woocommerce baasil;
- omab teadmisi e-poe haldamiseks;
- valmib lihtne e-pood.

SIHTGRUPP: Alustavad ja tegutsevad ettevõtjad, ettevõtlushuvilised, kel on soov õppida koostama kodulehte ja huvi õppida looma e-poodi ning huvi turunduse vastu ja kellel puuduvad teadmised ja oskused Woocommerce ja WordPressi kasutamise ning turundusplaani koostamise kohta.

ÕPPE ALUSTAMISE TINGIMUSED: Arvuti ja interneti kasutamise baasteadmised ja -oskused. Eesti keele oskus vähemalt B1 tasemel.

ÕPPE KOGUMAHT: 112 akadeemilist tundi, millest 72 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 40 akadeemilist tundi iseseisvat tööd.

ÕPPEKESKKOND:

- Õppeklassid, kus on olemas *data*-projektorid, pabertahvlid, kõlarid, WIFI, moodullauad, ergonoomilised toolid. Vajadusel tagame õppijale koolitusklassis kasutamiseks sülearvuti ning soovi korral on võimalik kasutada printimise ja skaneerimise teenust (A5, A4, A3) ning lamineerimist (A3, A4, A5, A6). Õppijate kasutuses on puhkenurk, kus saab kasutada tasuta kohvimasinat ning veeautomaati.
- Veebikeskkond, kus koolitaja on reaalajas pildi ja heliga ning jagab oma ekraani õppijatega. Õppijatel on võimalik osaleda koolitusel pildi ja heliga ning kasutada vestlusakent. Vajadusel saab õppija jagada enda arvutiekraani koolitajaga. Veebikoolituse puhul kasutatakse kahte

Õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega“

virtuaaltahvliit (üldine tahvel ja ülesannete tahvel), millest tekib õppijale lisaks õppematerjalidele täiendav ning toetav lisamaterjal.

- Tutvu õppekeskkonna tingimustega põhjalikumalt Idee Turg koduleheküljel („koolitused“ → „õppekeskkond“).

ÕPPEVAHENDID: Koolitaja poolt jaotatavad õppematerjalid paberkandjal ja/või digitaalsel kujul. Soovi korral tagatakse õppijale koolitusklassis kasutamiseks sülearvuti (soovist teada andmine vähemalt kaks tööpäeva enne koolituse algust e-kirjaga aadressile info@ideeturg.ee). Veebikeskkonnas koolitusel osalemiseks võimaldatakse vajadusel õppijal koolitusperioodiks kasutada tasuta koolitusasutuse sülearvutit (edastame pakiautomaadiga; soovist teada andmine vähemalt viis tööpäeva enne koolituse algust e-kirjaga aadressile info@ideeturg.ee). Lisaks kasutatakse interaktiivseid veebikeskkondi õpitu kinnistamiseks.

ÕPPEPROTSESS: Auditoorne ja iseseisev töö, mis tuleb õppijal sooritada auditoorse õppe vahelisel ajal. Üldjuhul on tegemist õppega, mis toimub ajavahemikul 10:00-17:00, üks kuni neli korda nädalas tööpäeviti.

ÕPPESISU:

Moodul 1: *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) (mooduli kogumaht 48 akadeemilist tundi, millest 32 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 16 akadeemilist tundi iseseisvat tööd)*

- turunduse olemus, vajadus, planeerimine ja eesmärk
- sihtgrupi määratlemine („uus“ ja „olemasolev“ klient)
- turu segmenteerimine ja toote positsioneerimine
- toote ja teenuse väärtuspakkumine (sh tarbija mõjutamine)
- brändi juhtimine (sh missioon, visioon ja slogan)
- traditsiooniline turundus (kanalid ja võimalused)
- digiturundus (sh Facebook, Instagram, Twitter, Youtube jt)
- kujundustööriistad (sh Canva)
- eneseväljendusoskus (*pitching*)
- mõjuliidrid turunduses
- meiliturundus ja selleks kasutatavad tarkvarad
- Google Ad's – reklaam Google otsingumootoris
- Google Analytics
- kampaaniate loomine
- turundusplaan ja selle olemus ja vajadus

Moodul 2: *Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis (mooduli kogumaht 36 akadeemilist tundi, millest 24 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 12 akadeemilist tundi iseseisvat tööd)*

- miks on vaja veebilehte? Erinevad veebilehe tüübid, näited erinevate eesmärkidega veebilehtedest ja funktsioonidest.
- majutusteenus (kuidas leida õige teenusepakkuja)
- veebiserver
- domeen
- veebilehe kaitsmine pahavara eest
- strateegiline veebileht
- sisuloome põhitõed
- CMS süsteemid üldiselt
- WordPress üldiselt (ajalugu, teemad, pluginad, lehed, postitused)
- WordPressi veebilehe ehitustööriistad

Õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega“

- veebilehe ehitamine ja disainimine
- veebilehe sektsioonid/plokid/read, veerud ja elemendid
- välised allikad veebilehel (pildid, videod, illustratsioonid)
- veebilehe päis ja jalus
- SEA ja SEO
- Google'i tööriistad
- Kontaktvormid
- võimalikud lisapluginad
- Kuidas iseseisvalt edasi toimetada WordPress'ga?

Moodul 3: E-poe loomine ja haldamine (WordPress+WooCommerce) (mooduli kogumaht 28 akadeemilist tundi, millest 16 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 12 akadeemilist tundi iseseisvat tööd)

- üldine ülevaade majutuse, domeeni ja turvalisuse kohta
- WordPress e-poe plugin “WooCommerce”
- WooCommerce'i üldine seadistus
- WooCommerce'i detailne seadistus
- toodete sisestus (sh lihtne toode, varieeruv toode, rühmitatud toode, virtuaalne ja allalaetav toode, väline või partneri toode)
- e-poe infolehed (sh müügingimused, privaatsuspoliitika, KKK jms)
- tarne- ja maksmisviisid
- maksud
- tellimuste haldamine
- sooduskoodide haldamine
- arveldussüsteem ja arvete haldamine
- e-poe kujundamisviisid

ÕPPEMEETODID:

- **Auditoorne õpe 72 ak t:** kaasav loeng, diskussioon, rühmatöö (ajurünnak, mosaiikrühm jne), rollimäng, juhtumianalüüs
- **Iseseisev töö 40 ak t:** e-poe loomine ja kodulehekülje ning turundusplaani koostamine vastavalt õppematerjalidele

ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

- **Kohustuslik õppematerjal:** Koolitaja poolt välja töötatud õppematerjalid, mis jagatakse õppijatele koolituse käigus paber kandjal või edastatakse e-posti teel.
- **Soovituslik õppematerjal:**
 - Barth, A. (2011). *HTTP State Management Mechanism*.
 - Cardon, D. (2020). *Digikultuur*. Tallinn: TLÜ Kirjastus.
 - Dib, A. (2020). *Üheleheküljeline turundusplaan*. Tallinn: AS Äripäev.
 - Eesti E-kaubandus Liit. (2021). *Alustavale e-kauplejale*. Leitav aadressil <https://e-kaubanduseliit.ee/alustavale-e-kauplejale/>
 - Hughes, T. & Reynolds, M. (2021). *Sotsiaalne müük*. Tallinn: AS Äripäev.
 - Keerus-Jusupov, E. (2020). *Google Analytics ettevõtjale ja turundajale*. Tallinn: AS Pakett.
 - Maksekeskus. (2021). *Müügingimuste näidis*. Leitav aadressil <https://maksekeskus.ee/muugitingimuste-naidis/>
 - Maksekeskus. (2021). *Privaatsuspoliitika näidis*. Leitav aadressil <https://maksekeskus.ee/privaatsuspoliitika-naidis/>
 - Raju, K. (2019). *Reklaamitrikk*. Tallinn: AS Äripäev.

Õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega“

- Vaynerchuk, G. (2019). *Nii lüüakse läbi*. Viimsi: Million Mindset OÜ.

HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED:

- **Hindamismeetodid:**

Moodul 1: *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)*

- 1) koolituse käigus valminud turundusplaani tagasisidestamine.

Moodul 2: *Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis*

- 1) koolituse käigus valminud kodulehekülje tagasisidestamine.

Moodul 3: *E-poe loomine ja haldamine (WordPress+WooCommerce)*

- 1) koolituse käigus valminud e-poe tagasisidestamine.

- **Hindamiskriteeriumid:**

Moodul 1: *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)*

- 1) õppija on koostanud turundusplaani vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, mis on kajastatud turundusplaani etteantud formaadis.

Moodul 2: *Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis*

- 1) õppija on koostanud kodulehekülje vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
 - veebilehel on kajastatud sisu, mida on võimalik arusaadavalt lugeda;
 - avalehel on vähemalt kolm sektsiooni või kokku kolm erinevat lehte;
 - veebilehel on nii päis kui ka jalus;
 - veebilehel on kasutatud aktiivselt ja seadistatult vähemalt järgmisi pluginaid:
 - veebilehe ehitustööriist (+ võimalikud lisandid);
 - kontaktivorm;
 - SEO plugin;
 - küpsiste teavitatus.

Moodul 3: *E-poe loomine ja haldamine (WordPress+WooCommerce)*

- 1) õppija on koostanud e-poe vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
 - e-poes on vähemalt kolm toodet;
 - e-poes on info nii müügingimuste kui ka privaatsuspoliitika kohta;
 - loodud e-poest on võimalik teha testost.

Hindamine on mitmeeristav.

VÄLJASTATAVAD DOKUMENDID:

- **TUNNISTUS**, kui õpiväljundid on saavutatud.
- **TÕEND**, kui õpiväljundeid ei saavutatud, kuid õppija võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontakt tundide arvule.

KOOLITAJATE KVALIFIKATSIOON:

Moodul 1: *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)*

Hele-Liis Tamm on Idee Turg OÜ turundusspetsialist, kelle suurimaks kireks on sotsiaalmeedia sisuloo, filmimine ja monteerimine, tasuliste reklaamide ja turundusplaanide koostamine. Oma kogemused on ta omandanud töötades erinevates kodumaistes ettevõtetes ning on sellega seoses pannud aluse nii mõnegi ettevõtte turundusstrateegiale. Samuti on ta aktiivselt tegutsenud ka oma ettevõttes, kus täidab kõikvõimalikke rolle. Alustades toodete valmistamisest ja kliendisuhthusest kuni tellimuste pakendamise ja transportimiseni. Viimased viis aastat on ta aktiivselt üles ehitanud oma brändi nii Instagramis, Facebookis, Youtubes kui ka Tiktokis.

Õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega“

Olles terve elu tegelenud muusikaga, otsustas ta oma teadmisi kinnitada ja uuendada Tartu Ülikooli Viljandi Kultuuriakadeemias, õppides seal helitehnoloogia erialal.

Andres Vaher töötab Tartu Ülikooli majandusteaduskonna turundus- ja kommunikatsioonispetsialistina ja on lisaks mentor alustavatele ettevõtetele. Oma kogemused on ta omandanud töötades era- ja avaliku sektori ettevõtetes, kus tegeles ka turundusega rahvusvahelisel tasandil. Huvi turunduse vastu viis ta õppima Tartu Ülikooli majandusteadust, kus spetsialiseerus turundusele ja juhtimisele.

Moodul 2: *Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis*

Moodul 3: *E-poe loomine ja haldamine (WordPress+WooCommerce)*

Rainer Lanemann on aktiivne ja pidevalt ennast arendav ettevõtja, kes on lõpetanud IT-spetsialisti eriala. Olemuselt meeldib talle õpetamine, juhendamine ja väärtusliku informatsiooni edasi andmine. Just see on toonud teda ka Idee Turg koolitajaks, kus tutvustab ja aitab huvilistel avastada veebimaailma tausta. Ettevõtte alt tegeleb peamiselt veebidisainiga, veebiarendusega ja SEO-ga. Loob internetis igapäevaselt väärtust nii alustavatele kui ka käimalükatud ettevõtetele.

Sellelgi poolest ei piirdu tema tegevused ainult ettevõtlusega. Rainer töötab kahes Põlva maakonna koolis pedagoogina, õpetades informaatikat. Lisaks juhendab ka robotika huviringe algkoolile ning töötab üldhariduskoolis IT-juhina. Rainer vastutab koolitusasutuse Idee Turg kodulehekülje haldamise ning jooksvate IT-probleemide lahendamise eest.

Õppekava koostatud ja kinnitatud: 07.04.2021

Viimati muudetud ja kinnitatud: 11.04.2022

**Juhime tähelepanu, et õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega“ on loodud kolme õppekava (E-poe loomine ja haldamine (WordPress+WooCommerce); Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis; Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)) põhjal. Kui olete huvitatud ainult ühest või kahest moodulist, on võimalik registreeruda konkreetsetele koolitustele. Eraldiseisvad õppekavad on välja toodud täienduskoolitusasutuse Idee Turg OÜ koduleheküljel („koolitused“ -> „õppekavad“). Koolitustele on võimalik registreeruda täienduskoolitusasutuse Idee Turg OÜ koduleheküljel („koolitused“ -> „koolituskalender“).*

Antud õppekava on intellektuaalne omand, sellest tulenevalt on keelatud ilma Idee Turg OÜ allkirjaõigusliku esindaja kirjaliku nõusolekuta dokumendi mistahes osa mehhaaniliste või elektrooniliste vahenditega reprodutseerida ega muul viisil paljundada, kaasa arvatud fotopaljundus, informatsiooni talletamine, kontaktkooperimine.