

## Õppekava „Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine“

### TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: Idee Turg OÜ

#### ÕPPEKAVA NIMETUS: Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine\*

\*Õppetöö õppekaval „Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine“ toimub kahes moodulis: 1) „Turunduse alused (turunduse ABC)“; 2) „Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis“.

**ÕPPEKAVARÜHM:** Arvutikasutus

**ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:** OSKA ülevaade valdkonnaspetsiifiliste IKT-oskuste vajadusest (p 1.10 lk 21) (SA Kutsekoda, 2020). Kutsestandard „Väikeettevõtja, tase 5“ – kompetentsid: B.3.1 Äritegevuse kavandamine (tegevusnäitaja punkt 4); B.3.2 Äritegevuse käivitamine (tegevusnäitaja punkt 3); B.3.3 Äriprotsessi korraldamine (tegevusnäitaja punkt 2).

**EESMÄRK:** Koolituse lõpuks on õppija omandanud vajalikud baastadmised ning -oskused loomaks kodulehekülge WordPressis ja turundusplaani mikro- või väikeettevõttele.

#### ÕPIVÄLJUNDID (koolituse lõpuks õppija):

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

- koostab turundusplaani.

**Moodul 2:** *Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis*

- kavandab ja loob kodulehekülje WordPressis.

**SIHTGRUPP:** Alustavad ja vähesel määral tegutsenud ettevõtjad ning ettevõtlushuvilised, kel on huvi turunduse vastu ja soov koostada kodulehekülge ning kellel puuduvad nii teadmised kui ka oskused turundusplaani koostamise ja WordPressi kohta.

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

**ÕPPE KOGUMAHT:** 72 akadeemilist tundi, millest 48 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 24 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 reaajas 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 virtuaaltahvli (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 pakiautomaadi või kulleriga; soovist teada andmine vähemalt viis tööpäeva

## Õppekava „Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine“

enne koolituse algust e-kirjaga aadressile [info@ideeturg.ee](mailto:info@ideeturg.ee)). Lisaks kasutatakse interaktiivseid veebikeskkondi õpitu kinnistamiseks.

**ÕPPEPROTSESS:** Auditoorne ja iseseisev töö. Iseseisev töö toimub auditoorse õppe vahelisel ajal. Üldjuhul toimub auditoorne töö üks kuni kolm korda nädalas tööpäeviti ajavahemikul 10:00-17:00. Koolituse kuupäevad on kajastatud Idee Turg OÜ koduleheküljel koolituskalendri alalehel.

### ÕPPESISU:

**Moodul 1:** *Turunduse alused (turunduse ABC) (mooduli kogumaht 36 akadeemilist tundi, millest 24 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 12 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 ülevaade kanalitest Facebook, Instagram, Twitter, TikTok, 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
- sisulooe põhitõed
- CMS süsteemid üldiselt
- WordPress üldiselt (ajalugu, teemad, pluginad, lehed, postitused)
- WordPressi veebilehe ehitustööriistad
- 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?

## Õppekava „Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine“

### ÕPPEMEETODID:

- **Auditoorne õpe 48 ak t:** kaasav loeng, diskussioon, rühmatöö (ajurünnak, arutelu jne), juhtumianalüüs, praktilised ülesanded
- **Iseseisev töö 24 ak t:** turundusplaani ja kodulehekülje koostamine vastavalt õppematerjalidele

### ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

- **Kohustuslik õppematerjal:** Koolitaja poolt välja töötatud õppematerjalid, mis jagatakse õppijatele koolituse käigus paberkandjal ja/või edastatakse e-posti teel.
- **Soovituslik õppematerjal:**
  - Cardon, D. (2020). *Digikultuur*. Tallinn: TLÜ Kirjastus.
  - Dib, A. (2020). *Üheleheküljeline turundusplaan*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Hughes, T. & Reynolds, M. (2021). *Sotsiaalne müük*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Keerus-Jusupov, E. (2020). *Google Analytics ettevõtjale ja turundajale*. Tallinn: AS Pakett.
  - Org, E. & Saue, O. (2019). *Bränd nimega sina*. Tartumaa: Greif OÜ.
  - Raju, K. (2019). *Reklaamitrikk*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Vaynerchuk, G. (2019). *Nii lüüakse läbi*. Viimsi: Million Mindset OÜ.

### HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED:

- **Hindamise meetodid:**
  - Moodul 1: Turunduse alused (turunduse ABC)**
    - 1) koolituse käigus valminud turundusplaani tagasisidestamine.
  - Moodul 2: Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis**
    - 1) koolituse käigus valminud kodulehekülje tagasisidestamine.
- **Hindamiskriteeriumid:**
  - Moodul 1: 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 teavitus.
- Hindamine on mitmeeristav.

### VÄLJASTATAVAD DOKUMENDID:

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

## Õppekava „Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine“

### KOOLITAJATE KVALIFIKATSIOON:

#### **Moodul 1:** *Turunduse alused (turunduse ABC)*

**Andres Vaher** töötab Tartu Ülikooli majandusteaduskonna turundus- ja kommunikatsioonispetsialistina ja Mööbliproff OÜ-s turundusjuhina ning on lisaks mentor alustavatele ettevõtetele. Andres on lõpetanud Lääne-Viru Rakenduskõrgkooli kaubandusökonoomika erialal (2014, rakenduskõrgharidus). Huvi turunduse vastu viis ta õppima Tartu Ülikooli majandusteaduste magistrantuuri, kus spetsialiseerus turundusele ja juhtimisele (õppeained läbitud; magistritöö kirjutamine käsil). Ühtlasi tegeleb ta ettevõtlusega, juhtides turundusagentuuri Targalt, pakkudes ettevõtetele igapäevasel turundusalaseid teenuseid. Oma kogemused on Andres omandanud töötades era- ja avaliku sektori ettevõtetes, kus tegeles ka turundusega rahvusvahelisel tasandil. Andres on Idee Turg OÜ turunduse koolitaja aastast 2019. Andres on turundaja, kelle jaoks käivad töö ja hobi üheskoos. Tutvu Andrese CV-ga Idee Turg OÜ koduleheküljel [www.ideeturg.ee/koolitajad/](http://www.ideeturg.ee/koolitajad/).

#### **Moodul 2:** *Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis*

**Rainer Lanemann** on aktiivne ja pidevalt ennast arendav ettevõtja (Digiloom.ee), kes on lõpetanud Tartu Kutsehariduskeskuses IT-süsteemide spetsialisti eriala aastal 2017 ning omandanud 4. taseme kutsetunnistuse. Rainer töötab alates aastast 2019 Friedebert Tuglase nimelises Ahja Koolis IT-juhi, robootika ja informaatika õpetajana. Samuti on ta alates aastast 2022 kuni aasta 2023 suve lõpuni Luunja Keskkoolis projekti “Nutikas Digipööre” koordinaator, mis on kolme kooli ühisprojekt ning Rainer tegeleb Ahja Koolis nutiõpilaste tegevuste juhtimise ja projekti üldeesmärkide toetamisega. Lisaks on Rainer töötanud informaatika õpetajana Mooste Mõisakoolis, veebiarendaja ja disainerina Semiway OÜ-s. Rainer on Idee Turg OÜ kodulehekülje ja e-poe koolitaja aastast 2020 ning ühtlasi vastutab koolitusasutuse kodulehekülje haldamise ning jooksvate IT-probleemide lahendamise eest.

Olemuselt meeldib talle õpetamine, juhendamine ja väärtusliku informatsiooni edasi andmine. Just see on toonud teda ka Idee Turg koolitajaks, kus ta tutvustab ja aitab huvilistel avastada veebimaailma tausta. Brändi Digiloom.ee alt tegeleb peamiselt veebidisainiga, veebiarendusega ja SEO-ga. Loob internetis igapäevaselt väärtust nii alustavatele kui ka käimalükatud ettevõtetele. Tutvu Raineri CV-ga Idee Turg OÜ koduleheküljel [www.ideeturg.ee/koolitajad/](http://www.ideeturg.ee/koolitajad/).

**Õppekava koostatud ja kinnitatud:** 16.05.2019

**Viimati muudetud ja kinnitatud:** 11.03.2023

*\*Juhime tähelepanu, et õppekava „Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine“ on loodud kahe õppekava (Turunduse alused (turunduse ABC); Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis) põhjal. Kui olete huvitatud ainult ühest moodulist, on võimalik registreeruda konkreetsele koolitusele. 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.*