

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

TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: Idee Turg OÜ

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

Õppetöö õppekaval „Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poega“ toimub kolmes moodulis: 1) „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: B.3.1 Äritegevuse kavandamine (tegevusnäitaja punkt 4); B.3.2 Äritegevuse käivitamine (tegevusnäitaja punkt 3); B.3.3 Äriprotsessi korraldamine (tegevusnäitaja punkt 2). OSKA ülevaade valdkonnaspetsiifiliste IKT-oskuste vajadusest (p 1.10 lk 21) (SA Kutsekoda, 2020).

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

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

- kavandab ja loob e-poe Woocommerce baasil.

SIHTGRUPP: Alustavad ettevõtjad, ettevõtlus- ja turundushuvilised, kel on huvi õppida koostama kodulehte ja e-poodi ning kellel puuduvad teadmised ja oskused WordPressi ja Woocommerce kasutamise kohta. Ühtlasi ka need, kel on huvi turunduse vastu ning kellel puuduvad nii teadmised kui ka oskused turundusplaani koostamise kohta.

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

ÕPPE KOGUMAHT: 100 akadeemilist tundi, millest 64 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 36 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 virtuaaltahvlit (üldine tahvel ja ülesannete tahvel), millest tekib õppijale lisaks õppematerjalidele täiendav ning toetav lisamaterjal.
- Tutvu õppekeskkonna tingimustega põhjalikumalt Idee Turg koduleheküljel („koolitused“ → „õppekeskkond“).

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

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 enne koolituse algust e-kirjaga aadressile 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
- sisuloome 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

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

- 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 64 ak t:** kaasav loeng, diskussioon, rühmatöö (ajurünnak, arutelu jne), juhtumianalüüs, praktilised ülesanded
- **Iseseisev töö 36 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 ja/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/>
 - 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.

Õppekava „Turunduse alused (turunduse ABC) ja kodulehekülje loomine koos e-poeaga“

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

- 1) koolituse käigus valminud e-poe 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 teavitust.

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

- 1) õppija on koostanud e-poe vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
 - e-poses on vähemalt kolm toodet;
 - e-poses on info nii müügitingimuste kui ka privaatsuspoliitika kohta;
 - loodud e-pest 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 kontakttundide arvule.

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/.

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 (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,

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

robotika 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/.

Õppekava koostatud ja kinnitatud: 07.04.2021

Viimati muudetud ja kinnitatud: 11.03.2023

**Juhime tähelepanu, et õppekava „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 WordPress; 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.