

## Õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“

### TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: Idee Turg OÜ

**ÕPPEKAVA NIMETUS:** Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)\*

*Õppetöö õppekaval „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, TikTok, Facebook)“ toimub viies moodulis: 1) „Ettevõtlusega alustamise koolitus äriplaani koostamisega“; 2) „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)“; 3) „Kujunduste ja trükiste loomine Canvas“; 4) „Praktiline Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?“; 6) „Praktiline Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil?“.*

**ÕPPEKAVARÜHM:** Juhtimine ja haldus

**ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:** Kutsestandard „väikeettevõtja, tase 5“ – kompetentsid: B.2.1. Äritegevuse kavandamine; B.2.2. Äritegevuse käivitamine; B.2.3 Äriprotsessi korraldamine (tegevusnäitaja punkt 2; teadmised punkt 9); B.2.6. Finantsjuhtimine ja majandusarvestus. OSKA ülevaade valdkonnaspetsiifiliste IKT-oskuste vajadusest (SA Kutsekoda, 2020).

**EESMÄRK:** Koolituse lõpuks on õppija omandanud vajalikud baasteadmised ning -oskused loomaks oma ettevõtet, koostanud äriplaani ja turundusplaani mikro- või väikeettevõttele. Ühtlasi on koolituse lõpuks õppija omandanud vajalikud baasteadmised ning -oskused loomaks lihtsamaid kujundusi ja trükimaterjale internetipõhises tasuta kujundusprogrammis Canva ning oskab luua kaasahaaravat sisu erinevates tasuta sotsiaalmeediakanalites (Facebook, Instagram).

### ÕPIVÄLJUNDID (koolituse lõpuks õppija):

**Moodul 1:** *Ettevõtlusega alustamise koolitus äriplaani koostamisega*

- kaardistab äriidee;
- koostab äriplaani.

**Moodul 2:** *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)*

- koostab turundusplaani.

**Moodul 3:** *Kujunduste ja trükiste loomine Canvas*

- kujundab ja loob Canva keskkonnas kujundused.

**Moodul 4:** *Praktiline Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?*

- oskab kasutada Instagrami platvormi oma brändi/ettevõtte turundustegevustes;
- kujundab ja loob postituse ning story sotsiaalmeediakanalis Instagram.

**Moodul 5:** *Praktiline Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil?*

- oskab kasutada Facebooki platvormi oma brändi/ettevõtte turundustegevustes;
- kujundab ja loob postituse ning story sotsiaalmeediakanalis Facebook.

**SIHTGRUPP:** Alustavad ja tegutsevad ettevõtjad, ettevõtlushuvilised, kel on huvi alustada ettevõtlusega ning soov õppida koostama äriplaani ja huvi turunduse vastu ning kellel puuduvad teadmised ja oskused turundusplaani koostamise kohta.

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

**ÕPPE KOGUMAHT:** 160 akadeemilist tundi, millest 104 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 56 akadeemilist tundi iseseisvat tööd.

### ÕPPEKESKKOND:

- Õppeklassid, kus on olemas data-projektorid, pabertahvlid, kõlarid, WIFI, moodullaud, ergonoomilised toolid. Vajadusel tagame õppijale koolitusklassis kasutamiseks sülearvuti ning

## Õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“

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 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 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:** *Ettevõtlusega alustamise koolitus äriplaani koostamisega (mooduli kogumaht 100 akadeemilist tundi, millest 56 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 44 akadeemilist tundi iseseisvat tööd)*

- ettevõtlikkus ja ettevõtja roll majanduses
- ettevõtja isikuomadused
- ettevõtluse olemus ja eesmärk
- äriidee valem
- äriidee allikad (sh frantsiis) ja selle analüüs
- äriideest äriplaani
- ettevõtja toetuse taotlemise võimalused (EVAT, RTK, EAS, PRIA jt)
- äriplaani struktuurid ja koostamise põhimõtted (sh millele eriliselt tähelepanu pöörata)
- äriplaanis esinevad peamised probleemid ning sagedased vead (sh nende ennetamisvõimalused)
- äriseadustik ja muud olulised õigusaktid (sh TTOS, RPS, TLS, VÕS, IKS jt)
- ettevõtte juriidilised vormid ja nende erinevused
- ettevõtte tegevusala (EMTAK koodi valimine)
- ärinime valik ja seda mõjutavad tegurid
- juriidiline- ja tegevuskoha aadress
- ettevõtte loomise etapid (sh registreerimine)
- toodete ja teenuste kirjeldamine lähtuvalt sihtrühmast, müügiosakaalude leidmine
- tootmise ja teenindamise põhiprotsess ning tarnimine
- garantiitingimused
- erinõuetega tegevusalad (sh litsentsid, majandustegevusteed, tegevusload)
- kvaliteedi ja kliendirahulolu tagamise võimalused
- töötervishoiu ja tööohutuse alane korraldus ettevõttes
- tüüpklientide (era- ja ärikliendid) kirjeldus ja sihtrühma määratlus (sh erakliendi puhul seostamine rahvastikupüramiidiga)

## Õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“

- SWOT analüüs (tugevused, nõrkused, võimalused, ohud)
- ärikeskkond (mis mõjutab ettevõtlust, kuid mida ettevõtja ise otseselt mõjutada ei saa)
- riskianalüüs (ohtude ja nõrkuste kaardistamine, nende hindamine ja maandamise/ennetamise võimalused)
- konkurentsianalüüs (sh otsesed, kaudsed ja potentsiaalsed konkurendid) ja konkurentsieelised
- arengukavade (sh KOV, ministriumid) tõlgendamine ja seostamine äriplaaniga
- OSKA raportite analüüs ja seostamine äriplaaniga
- kutsestandardid ja nende vajalikkus ettevõtluses
- personal ja koostööpartnerid (sh töökuulutused, tööaeg, ametinimetused, tööülesanded)
- tööõigus (töölepingu, käsunduslepingu ja töövõtulepingu olemus ja erisused, sõlmimine, õigused ja kohustused)
- töötajate arvestus ja töötajatega seotud maksud ning maksed
- alustava ettevõtja turundamisvõimalused (sh digiturundus ja traditsiooniline turundus)
- omahinna arvutamine (sh kulude planeerimine ja amortisatsiooni arvestamine)
- müügihinna planeerimine ja arvutamine
- arveldamise võimalused
- käibemaks ja käibemaksukohustuslane
- raamatupidamise põhialused
- finantsprognooside koostamine (bilanss, kasumiaruanne, rahavoogude aruanne)
- ettevõtte tegevuse käivitamise kava
- äriplaani lisades kajastatavad dokumendid
- näpunäited äriplaani esitlemiseks ja kaitsmiseks (sh liftikõne)
- vajalikud infokanalid ja tugistruktuurid ettevõtjale

### **Moodul 2: Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)** (mooduli kogumaht 36 akadeemilist tundi, millest 24 akadeemilist tundi on auditoorseid 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 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 3: Kujunduste ja trükiste loomine Canvas** (mooduli kogumaht 8 akadeemilist tundi, millest 8 akadeemilist tundi on auditoorseid tööd ning iseseisev töö õppekavas puudub)

- ülevaade Canva keskkonnast
- näited erinevatest kujundustest – teiste vigadest ja õnnestumistest õppimine
- fotomaterjali importimine
- loodud projektide salvestamine, printimiseks alla laadimine
- erinevate pildiformaatide kasutamine ja kujundamine (nt Facebook, Instagram, story)
- brändivärvide lisamine ja kasutamine

## Õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“

- presentatsiooni kujundus
- Canva erinevad tööriistad – raamid, teksti paigutamine, kirjastiili valik, kujundid, fotod, taustad jms
- animatsiooni ja video võimalused Canvas
- olemasolevate kujunduste kasutamine ja kujunduse ise loomise võimalused

### **Moodul 4:** *Praktiline Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil? (mooduli kogumaht 8 akadeemilist tundi, millest 8 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ning iseseisev töö õppekavas puudub)*

- ülevaade Instagrami keskkonnast
- Instagrami eesmärk ja ajalugu – mis see on ja mis võimalusi pakub?
- konto loomine Instagramis – mis on erinevused eraisiku ja ettevõtte kontode loomisel?
- Instagrami sihtrühm – kellele ja kuidas suunata sisu Instagramis?
- postituste sisu Instagramis – kuidas leida postituste ideid ning teha edukaid kampaaniaid?
- *reels* Instagramis – mis see on ning kuidas seda teha?
- Instagrami erinevad tööriistad – teksti pikkus ja paigutamine, muusika valik, filtrite kasutamine, kirjastiili valik jms
- Instagrami *story* kujundamine ja loomine – kuidas filmida, monteerida ja postitada? Mis rakendusi kasutada lühivideote monteerimiseks, et neid lisada *story*se?
- kuidas lisada *story*sse küsimusi ja kaasata jälgijaskonda?
- kuidas lisada *story*sse viidet kodulehele/veebilingile?
- mida pidada silmas nii sisuliselt kui tehniliselt piltide ja videote postitamisel Instagramis? Kuidas ja mis programmis töödelda pilte enne postitamist?
- mis on Instagram *story highlights* ja kuidas muuta kaanepilti nii, et see ühilduks brändivärvidega?
- millised on head näited hästi hallatud kontodest Instagramis?
- kuidas kaasata mõjuisikuid Instagramis?
- millised on variandid, et mõõta Instagramis tegevuste tulemuslikkust?
- kuidas luua CTA-sid? (*Call to Action*)

### **Moodul 5:** *Praktiline Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil? (mooduli kogumaht 8 akadeemilist tundi, millest 8 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ning iseseisev töö õppekavas puudub)*

- ülevaade Facebooki keskkonnast
- Facebooki eesmärk ja ajalugu – mis see on ja mis võimalusi pakub?
- konto loomine Facebookis – kuidas teha ettevõttele oma leht?
- Facebooki sihtrühm – kellele ja kuidas suunata sisu Facebookis?
- postituste sisu Facebookis – kuidas leida postituste ideid ning teha edukaid kampaaniaid?
- Facebook *story* erinevad tööriistad – teksti pikkus ja paigutamine, muusika valik, filtrite kasutamine, kirjastiili valik.
- kuidas filmida, monteerida ja postitada? Mis rakendusi kasutada lühivideote postitamiseks *story*se?
- mida pidada silmas nii sisuliselt kui tehniliselt piltide ja videote postitamisel Facebookis? Mis mõõdud on tavapostitusel ja *story*l? Kuidas ja mis programmis töödelda pilte enne postitamist?
- millised on head näited hästi hallatud kontodest Facebookis?
- millised on variandid, et mõõta Facebookis tegevuste tulemuslikkust?
- kuidas luua CTA-sid? (*Call to Action*)
- kuidas kirjutada postitusele kaasahaarav tekst, et klient selle päriselt ka lõpuni loeks? Millal ja milliseid emotikone kasutada?
- mis on tasulised reklaamid ja kuidas neid kasutada? Kuidas mõõta tulemusi?

## Õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“

### ÕPPEMEETODID:

- **Auditoorne õpe 104 ak t:** kaasav loeng, diskussioon, rühmatöö (ajurünnak, mosaiikrühm jne), rollimäng, juhtumianalüüs, probleemipuu, Osterwalderi mudel, praktilised ülesanded
- **Iseseisev töö 56 ak t:** äriplaani ja turundusplaani koostamine ning trükiste loomine vastavalt õppematerjalidele

### ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

- **Kohustuslik õppematerjal:** Koolitaja poolt välja töötatud õppematerjalid, mis jagatakse õppijatele koolituse käigus paberkandjal või edastatakse e-posti teel. Äriseadustik. Raamatupidamise seadus.
- **Soovituslik õppematerjal:**
  - Bland, D. J. & Osterwalder, A. (2021). *Äriideede testimine*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Cardon, D. (2020). *Digikultuur*. Tallinn: TLÜ Kirjastus.
  - Dib, A. (2020). *Üheleheküljeline turundusplaan*. Tallinn: AS Äripäev.
  - FCR Media. (2017). *Digiturunduse ABC*. Tallinn.
  - Hughes, T. & Reynolds, M. (2021). *Sotsiaalne müük*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Jarvis, P. (2020). *Ühe inimese ettevõtte*. Tallinn: Loogiline OÜ (FTE kirjastus).
  - Keerus-Jusupov, E. (2020). *Google Analytics ettevõtjale ja turundajale*. Tallinn: AS Pakett.
  - Org, E. & Saue, O. (2019). *Bränd nimega Sina*. Tartu: Greif.
  - Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G. & Smith, A. (2019). *Väärtuspakkumise disain*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Otsus-Carpenter, M. (2018). *Väikeettevõtte raamatupidamine*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Pisano, G. P. (2020). *Ettevõtte loov arendamine*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Raju, K. (2019). *Reklaamitrikk*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Saar, L. (2021). *Graafilise disaini näpunäited – abiks algajale kujundajale*. Tartu: Printon.
  - Zhuo, J. (2020). *Juhiks saamine*. Tallinn: AS Äripäev.
  - Vaynerchuk, G. (2019). *Nii lüüakse läbi*. Viimsi: Million Mindset OÜ.

### HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED:

- **Hindamise meetodid:**
  - Moodul 1:** *Ettevõtlusega alustamise koolitus äriplaani koostamisega*
    - 1) Osterwalderi mudeli tagasisidestamine;
    - 2) koolituse käigus valminud äriplaani tagasisidestamine.
  - Moodul 2:** *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)*
    - 1) koolituse käigus valminud turundusplaani tagasisidestamine.
  - Moodul 3:** *Kujunduste ja trükiste loomine Canvas*
    - 1) koolituse käigus valminud kujunduste tagasisidestamine.
  - Moodul 4:** *Praktiline Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?*
    - 1) koolituse käigus valminud Instagrami postituse ja story tagasisidestamine.
  - Moodul 5:** *Praktiline Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil?*
    - 1) koolituse käigus valminud Facebooki postituse ja story tagasisidestamine.
- **Hindamiskriteeriumid:**
  - Moodul 1:** *Ettevõtlusega alustamise koolitus äriplaani koostamisega*
    - 1) õppija on vastanud Osterwalderi mudelis olevale 9 küsimusele;
    - 2) õppija on koostanud äriplaani vastavalt etteantud äriplaani formaadile ning käsitletud kõiki peatükke vähemalt miinimumnõuetele, mis on kajastatud koolitaja poolt antud õppematerjalis.

## Õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“

### **Moodul 2:** *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)*

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

### **Moodul 3:** *Kujunduste ja trükiste loomine Canvas*

- 1) Õppija on koostanud vähemalt 3 endale vajalikku kujundust vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - kujundustes on kasutatud teksti;
  - kujundustes on kasutatud värve;
  - kujundustes on kasutatud videot ja/või fotot.

### **Moodul 4:** *Praktiline Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?*

- 1) Õppija on koostanud Instagrami postituse vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - postituses on kasutatud pilti/pilte, mida on eelnevalt töödeldud mõnes vabavara programmis;
  - postituse tekstis on kasutatud vähemalt kaht erinevat emotikoni;
  - postituse tekstis on CTA ehk Call to action, mis kutsub jälgijat sinu toote/teenuse ostmise osas järgmist sammu astuma.
- 2) Õppija on koostanud Instagrami *story* vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - *storys* on kasutatud teksti;
  - *storys* on kasutatud mõnd Instagrami efekti;
  - *storysse* on lisatud:
    - a) küsimus ja lisatud küsimuste kast või;
    - b) küsitlus ja küsitluse kast või;
    - c) viide veebilingile.

### **Moodul 5:** *Praktiline Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil?*

- 1) Õppija on koostanud Facebooki postituse vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - postituses on kasutatud pilti/pilte, mida on eelnevalt töödeldud mõnes vabavara programmis;
  - postituse tekstis on kasutatud vähemalt kaht erinevat emotikoni;
  - postituse tekstis on CTA ehk Call to action, mis kutsub jälgijat sinu toote/teenuse ostmise osas järgmist sammu astuma.
- 2) Õppija on koostanud Facebooki *story* vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - *storys* on kasutatud teksti;
  - *storys* on kasutatud:
    - a) animatsiooni või;
    - b) muusikat.

- 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.

## Õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“

### KOOLITAJATE KVALIFIKATSIOON:

#### **Moodul 1:** *Ettevõtlusega alustamise koolitus äriplaani koostamisega*

**Liina Laanemets** on Idee Turg tegevjuht ja koolitaja, kes omandanud rakenduskõrghariduse *cum laude* majandusarvestuse erialal ning kaitsenud lõputöö finantsanalüüsi valdkonnas teemal “AS Eesti Post finantsnäitajate võrdlev analüüs”. Samuti täiendanud end Portugalis, õppides juhtimis- ja kuluarvestust. Lõpetanud Eesti Maaülikoolis finantsjuhtimise magistrantuuri, läbinud Tartu Ülikooli haridusteaduste instituudis kutseõpetaja bakalaureuse õppe ning hetkel omandab teist magistrikraadi Eesti Maaülikoolis ettevõtluse ning ökonomika erialal. Liina on läbinud koolitaja koolituse mahus 160 akadeemilist tundi.

Varasemalt on ta töötanud spetsialistina e-arvete valdkonnas, koolitus- ja müügijuhina, raamatupidajana, majandustoimetuse ajakirjanikuna erinevates meediaväljaannetes ning keskkoolides ettevõtluse, majanduse ja raamatupidamise õpetajana. Samuti on ta ülikoolide juures külalislektoriks. Liina on juhendanud üle 2000 äriplaani ning hetkel on lisaks tegevjuhi ja koolitaja rollile ka alustavate ettevõtjate mentor.

**Ave Saarist** on Idee Turg koolitusjuht ja koolitaja. Ave Saarist on hariduselt pedagoog. Lisaks läbinud sisekoolitaja õppe edasijõudnutele (Tallinna Ülikool), projektipõhised juhtimis- ja koordineerimisalased koolitused (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium), dokumendihalduse standardite koolituse (Tallinna Tehnikaülikool), keskkonnajuhtimissüsteemi juurutamise koolitused (Integre OÜ), meeskonnatöö erinevad koolitused (Kangur Koolitus OÜ, Belbin Eesti) ning palju muid erinevaid enesearengu- ja täiendkoolitusi.

Omab pikaajalist töökogemust riigiettevõtetes (Keskkonnaministeerium ja selle haldusala), kus on töötanud muuhulgas ka pearaamatupidajana, süvitsi tegelenud kliendihalduse koordineerimise ja juhtimisega, kliendi rahulolu- ja soovitusindeksi süvaanalüüsiga, e-teenuste ülesehitamise ja juhtimisega, osalenud erinevate rahvusvaheliste projektide töös, on tegev olnud seaduseelnõude töörühmades, keskkonnajuhtimissüsteemi juurutamises ja riigiettevõtte dokumendihaldussüsteemide uuendamises ja uute kasutuselevõttus. Viinud läbi selles haldusalas erinevaid sisekoolitusi, olnud mentor alustavatele töötajatele.

Omab ka *startup*'i kogemust olles töötanud idufirmas, mis tegeles õigusabiteenuste osutamisega ja erinevate õigusabirobotite ehitamisega, muuhulgas juhtinud ja koordineerinud ettevõtte klienditoe tegevusi. Kuna Ave on osalenud nii riigiettevõtte kui ka eraettevõtluses idufirma töös, oskab näha laiemat pilti ja on saanud laialdased kogemused mõlema valdkonna poolt. Idee Turg koolituskeskuses töötades on Ave juhendanud ja tagasisidestanud ka hulgaliselt äriplaane.

#### **Moodul 2:** *Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)*

#### **Moodul 3:** *Kujunduste ja trükiste loomine Canvas*

#### **Moodul 4:** *Praktiline Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?*

#### **Moodul 5:** *Praktiline Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil?*

**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.

**Õppekava koostatud ja kinnitatud:** 30.04.2022

**Viimati muudetud ja kinnitatud:** 15.12.2022

## Õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“

*\*Juhime tähelepanu, et õppekava „Ettevõtluskoolitus äri- ja turundusplaani koostamisega ning sotsiaalmeedia kontode haldamisega (sh Canva, Instagram, Facebook)“ on loodud viie õppekava (Ettevõtlusega alustamise koolitus äriplaani koostamisega; Praktilise turunduse alused (turunduse ABC); Kujunduste ja trükiste loomine Canvas; Praktiline Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?; Praktiline Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil?) põhjal. Kui olete huvitatud ainult ühest, kahest vms 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.*