

## Õppekava „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“

### TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: Idee Turg OÜ

**ÕPPEKAVA NIMETUS:** Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)\*

Õppetöö õppekaval „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“ toimub kuues moodulis: 1) „Turunduse alused (turunduse ABC); 2) „Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis“; 3) „E-poe loomine ja haldamine (WordPress + Woocommerce)“; 4) „Kujunduste ja trükiste loomine Canvas“; 5) „Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil?“; 6) „Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?“.

**ÕPPEKAVARÜHM:** Turundus ja reklaam

**ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:** OSKA ülevaade valdkonnaspetsiifiliste IKT-oskuste vajadusest (p 1.10 lk 20-21) (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 baasteadmised ning -oskused loomaks turundusplaani, kodulehekülge WordPressis ja e-poodi Woocommerce baasil. Lisaks on õppija omandanud vajalikud baasteadmised ning -oskused loomaks kujundusi ja trükimaterjale internetipõhises tasuta kujundusprogrammis Canva ning oskab luua kaasahaaravat sisu sotsiaalmeediakanalites (Facebook ja Instagram).

#### 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.

**Moodul 4:** *Kujunduste ja trükiste loomine Canvas*

- kujundab ja loob Canva keskkonnas kujundused ning trükised.

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

- kujundab ja loob postituse ning story sotsiaalmeediakanalis Facebook.

**Moodul 6:** *Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?*

- kujundab ja loob postituse ning story sotsiaalmeediakanalis Instagram.

**SIHTGRUPP:** Alustavad ettevõtjad, ettevõtlus- ja turundushuvilised, kel on soov õppida koostama turundusplaani, kodulehte ja huvi õppida looma e-poodi ning kellel puuduvad teadmised ja oskused Woocommerce ja WordPressi kasutamise kohta. Samuti need, kellel on vaja luuda atraktiivseid kujundusi nt kodulehele ja/või sotsiaalmeedia jaoks ja kujundada erinevaid trükiseid (nt kutsed, nimesildid, brožüürid, esitlused, visiitkaardid vms) ning luua kaasahaaravat sisu (videod, storyid, postitused jne) sotsiaalmeedia keskkondades Facebookis ja Instagramis.

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

**ÕPPE KOGUMAHT:** 124 akadeemilist tundi, millest 88 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 36 akadeemilist tundi iseseisvat tööd.

## Õppekava „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“

### ÕPPEKESKKOND:

- Õppeklassid, kus on olemas *data*-projektorid, pabertahvlid, kõlarid, WIFI, moodullauad, ergonomilised 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 virtuaaltahvlit (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 paber kandjal 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. Õppijal peab olema võimalik kasutada koolitusel isiklikku nutitelefoni.

**ÕPPEPROTSESS:** Auditoorne töö. Üldjuhul toimub auditoorne töö üks kuni neli 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)

## Õppekava „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“

- 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
- 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 sisustus (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

**Moodul 4: Kujunduste ja trükiste loomine Canvas** (mooduli kogumaht 8 akadeemilist tundi, millest 8 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ning iseseisev töö õppekavas puudub)

- konto loomine ja ülevaade Canva keskkonnast
- näited erinevatest kujundustest – teiste vigadest ja õnnestumistest õppimine
- foto- ja videomaterjali importimine
- värvipalett – brändi värvide lisamine ja kasutamine
- Canva erinevad tööriistad – raamid, teksti paigutamine, kirjastiili valik, kujundid, fotod, videod, taustad jms
- Canvas olemasolevate kujunduste kasutamine ja kujunduse ise loomise võimalused
- presentatsiooni, plakati, esitluse jne kujundus
- erinevate pildi- ja videoformaate kasutamine ja kujundamine (nt Facebooki postitus ja *story*, Instagrami postitus ja *story*)
- loodud projektide salvestamine, printimiseks alla laadimine

## Õppekava „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“

**Moodul 5: 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?
- Facebooki postituse olemus ja koostamine, sh *hashtag*’id
- Facebook *story* erinevad tööriistad – teksti pikkus ja paigutamine, animatsiooni ja muusika valik, filtrite kasutamine, kirjastiili valik.
- kuidas filmida, monteerida ja postitada? Mis rakendusi kasutada lühivideote postitamiseks *storiesse*?
- mida pidada silmas nii sisuliselt kui tehniliselt piltide ja videote postitamisel Facebookis? Mis mõõdud on tavapostitusel ja *storyl*? 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?

**Moodul 6: 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?
- Instagrami postituse olemus ja koostamine, sh *hashtag*’id
- *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 *storiesse*?
- kuidas lisada *storiesse* küsimusi ja kaasata jälgijaskonda?
- kuidas lisada *storiesse* 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 brändi värvipaletiga?
- millised on head näited hästi hallatud kontodest Instagramis?
- kuidas kaasata mõjuisikuid Instagramis?
- millised on variandid, et mõõta Instagramis tegevuste tulemuslikkust?

### ÕPPEMEETODID:

- **Auditoorne õpe 88 ak t:** kaasav loeng, diskussioon, rühmatöö (ajurünnak, arutelu jne), praktilised ülesanded
- **Iseseisev töö 36 ak t:** turundusplaani, kodulehekülje koostamine ja e-poe loomine vastavalt õppematerjalidele

## Õppekava „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“

### ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

- **Kohustuslik õppematerjal:** Koolitaja poolt välja töötatud õppematerjalid, mis jagatakse õppijatele koolituse käigus paberkanalil 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/>
  - FCR Media. (2017). *Digiturunduse ABC*. Tallinn.
  - 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). *Privaatsuspoliika 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.
  - Saar, L. (2021). *Graafilise disaini näpunäited – abiks algajale kujundajale*. Tartu: Printon.
  - Vaynerchuk, G. (2019). *Nii lüüakse läbi*. Viimsi: Million Mindset OÜ.

### HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED:

- **Hindamiseetodid:**
  - 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.
  - Moodul 3: E-poe loomine ja haldamine (WordPress+WooCommerce)**
    - 1) koolituse käigus valminud e-poe tagasisidestamine.
  - Moodul 4: Kujunduste ja trükiste loomine Canvas**
    - 1) koolituse käigus valminud kujunduste ja trükiste tagasisidestamine.
  - Moodul 5: Facebooki koolitus – kuidas edukalt turundada Facebooki platvormil?**
    - 1) koolituse käigus valminud Facebooki postituse ja *story* tagasisidestamine.
  - Moodul 6: Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?**
    - 1) koolituse käigus valminud Instagrami postituse ja *story* 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);

## Õppekava „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“

- kontaktivorm;
- SEO plugin;
- küpsiste teavitus.

### **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.

### **Moodul 4:** *Kujunduste ja trükiste loomine Canvas*

- 1) õppija on koostanud ühe koolitusel kohustusliku kujunduse (üldjuhul on tegemist sotsiaalmeedia (nt Facebook või Instagram) postitusega), ühe koolitusel kohustusliku trükise (üldjuhul on tegemist plakatiga) ja ühe endale vajaliku kujunduse või trükise (nt CV, Bingo mäng, kutse, visiitkaart, kleebis vms) vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - kujundustes/trükistes on kasutatud teksti;
  - kujundustes/trükistes on kasutatud värve lähtuvalt enda värvipaletist;
  - kujundustes/trükistes on kasutatud videot ja/või fotot.

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

- 1) õppija on koostanud Facebooki postituse vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - postituses on kasutatud pilti;
  - postituse tekstis on kasutatud vähemalt kaht erinevat emotikoni;
  - postituse tekstis on kasutatud *hashtag*'i.
- 2) õppija on koostanud Facebooki *story* vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - *stories* on kasutatud teksti;
  - *stories* on kasutatud:
    - a) *animatsiooni* või;
    - b) *muusikat*.

### **Moodul 6:** *Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?*

- 1) õppija on koostanud Instagrami postituse vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - postituses on kasutatud pilti;
  - postituse tekstis on kasutatud vähemalt kaht erinevat emotikoni;
  - postituse tekstis on kasutatud *hashtag*'i.
- 2) õppija on koostanud Instagrami *story* vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, st:
  - *stories* on kasutatud teksti ja muusikat;
  - *stories* on kasutatud vähemalt ühte Instagrami efekti;
  - *storiesse* on lisatud:
    - c) *küsimus ja lisatud vastuste kast* või;
    - d) *viide veebilehtidele*.

- 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 „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“

### KOOLITAJATE KVALIFIKATSIOON:

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

**Moodul 4:** *Kujunduste ja trükiste loomine Canvas*

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

**Moodul 6:** *Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?*

**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*

**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, 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/](http://www.ideeturg.ee/koolitajad/).

**Õppekava koostatud ja kinnitatud:** 16.03.2023

**Viimati muudetud ja kinnitatud:** 16.03.2023

*\*Juhime tähelepanu, et õppekava „Turunduse ABC ja kodulehekülje ning e-poe loomine sotsiaalmeedia haldamisega (sh Canva, Facebook, Instagram)“ on loodud kuue õppekava (Turunduse alused (turunduse ABC); Kodulehekülje loomine ja haldamine WordPressis; E-poe loomine ja haldamine (WordPress+WooCommerce); Kujunduste ja trükiste loomine Canvas; Instagrami koolitus – kuidas edukalt turundada Instagrami platvormil?; 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.*