

Õppekava „Digiturunduse ABC ja digiturundusplaani koostamine“

TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: Idee Turg OÜ

ÕPPEKAVA NIMETUS: Digiturunduse ABC ja digiturundusplaani koostamine

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).

EESMÄRK: Koolituse lõpuks on õppija omandanud vajalikud baasteadmised ning -oskused koostamiseks digiturundusplaani mikro- või väikeettevõttele.

ÕPIVÄLJUND (koolituse lõpuks õppija):

- koostab digiturundusplaani.

SIHTGRUPP: Alustavad ja vähesel määral tegutsenud ettevõtjad ning ettevõtlushuvilised, kel on huvi digiturunduse vastu ning kellel puuduvad nii teadmised kui ka oskused digiturundusplaani koostamise kohta.

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

ÕPPE KOGUMAHT: 40 akadeemilist tundi, millest 24 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 16 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 tasuta kohvi, teed, vett jms.
- 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 virtuaaltahvli, millest tekib õppijale lisaks õppematerjalidele täiendav ning toetav lisamaterjal.
- Tutvu õppekeskkonna tingimustega põhjalikumalt Idee Turg kodulehel („koolitused“ → „õppekeskkond“).

ÕPPEVAHENDID: Koolitaja poolt jaotatavad õppematerjalid paberkandjal või digitaalsel kujul. Koolitusel osalemine eeldab arvuti või tahvelarvuti olemasolu. 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 täienduskoolitusasutuse 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 kodulehel koolituskalendri alalhel.

Õppekava „Digiturunduse ABC ja digiturundusplaani koostamine“

ÕPPESISU:

- turunduse olemus, vajadus, planeerimine ja eesmärk
- turundusmeetmestik – 7P
- sihtgrupi määratlemine („uus“ ja „olemasolev“ klient)
- tüüpkliendi määratlus (persooni loomine)
- turu segmenteerimine ja toote positsioneerimine
- toote ja teenuse väärtuspakkumine (sh tarbija mõjutamine)
- bränd – selle vajalikkus ja võimalused
- traditsioonilise turunduse võrdlus digiturundusega
- digiturunduse olemus, vajadus, planeerimine, digiturunduse rakendamise põhimõtted ja digiturunduse rakendamine turundustegevustes ja võimalused ettevõtjale
- digiturunduse monitoorimine ja mõõtmine
- ülevaade kanalitest Facebook, Instagram, X, TikTok, Youtube jt
- orgaaniline ja mitteorgaaniline sotsiaalne meedia
- kujundustööriistad (sh Canva)
- mõjuliidrid (*influencer*) turunduses
- meiliturundus ja selleks kasutatavad tarkvarad (sh Smaily)
- Google Ad's – reklaam Google otsingumootoris
- Google Analytics (GA4)
- Google Search Console
- ChatGPT rakendamine turunduses ja *prompt*'id
- kampaaniate loomine digiturunduskanalites
- digiturundusplaani ja selle olemus ja vajadus
- SEO (kodulehe optimeerimine + *checklist*) ja GEO olemus ja erinevus
- sisuturundus

ÕPPEMEETODID:

- **Auditoorne õpe 24 ak t:** kaasav loeng, diskussioon, rühmatöö (ajurünnak, arutelu jne), juhtumianalüüs, praktilised ülesanded.
- **Iseseisev töö 16 ak t:** digiturundusplaani koostamine vastavalt õppematerjalidele.

ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

- **Kohustuslik õppematerjal:** Koolitaja poolt välja töötatud õppematerjalid, mis jagatakse õppijatele koolituse käigus paberkandjal või digitaalsel kujul.
- **Soovituslik õppematerjal:**
 - Dib, A. (2020). *Üheleheküljeline turundusplaani*. Tallinn: AS Äripäev.
 - Dib, A. (2025). *LEAN-turundus*. Tallinn: AS Äripäev.
 - Google'i ametlikud ning ajakohased veebipõhised õppematerjalid ja kasutusjuhendid, sh Google Analytics 4 ja Google Search Central. Täpsemad viited jagab koolitaja koolituse käigus.
 - Org, E. & Saue, O. (2024). *Bränd nimega sina*. Tallinn: Rahva Raamat.
 - Toom, L. (2026). *Persoonibrändi käsiraamat. Teooriast praktikani*. Tallinn: AS Äripäev.

HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED:

- **Hindamise meetod:** koolituse käigus valminud digiturundusplaani tagasisidestamine.
- **Hindamiskriteeriumid:** õppija on koostanud digiturundusplaani vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, mis on kajastatud digiturundusplaani etteantud formaadis.
- Hindamine on mitteametlik.

Õppekava „Digiturunduse ABC ja digiturundusplaani koostamine“

VÄLJASTATAVAD DOKUMENDID:

- **TUNNISTUS**, kui õpiväljund on saavutatud.
- **TÕEND**, kui õpiväljundit ei saavutatud, kuid õppija võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontakttundide arvule.

KOOLITAJA KVALIFIKATSIOON:

Andres Vaher töötab Tartu Ülikooli majandusteaduskonna turunduse ja kommunikatsiooni peaspetsialistina ja Mööbliproff OÜ-s turundusjuhina ning on lisaks mentor alustavatele ettevõtetele. Andres on lõpetanud Lääne-Viru Rakenduskõrgkooli kaubandusökonomika erialal (2014, rakenduskõrgharidus). Huvi turunduse vastu viis ta edasi õppima Tartu Ülikooli magistrantuuri majandusteaduste erialale spetsialiseerumisega turundusele. Andres on omandanud magistrikraadi kaasaegse turunduse õppekaval. Ühtlasi tegeleb ta ettevõtlusega, pakkudes ettevõtetele igapäevaselt turundusalaseid teenuseid. Oma kogemused on Andres omandanud töötades era- ja avaliku sektori ettevõtetes, kus tegeles ka turundusega rahvusvahelisel tasandil. Andres on Idee Turg OÜ digiturunduse koolitaja aastast 2019. Andres näeb turundust terviksüsteemina, kus strateegia, andmed, tööprotsessid ja automatiseerimine toetavad üksteist. Tehisintellekti ajastul annab see eelise, kuna nii saab luua lahendusi, mis on järjepidevad ja mõõdetavad.

Õppekava koostatud ja kinnitatud: 16.05.2019

Viimati muudetud ja kinnitatud: 18.09.2026

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, kontaktkopeerimine.