

Õppekava nimetus	Interneti turunduse spetsialist
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	90 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	90 akadeemilist tundi
Õppe kestvus	12 nädalat
Sihtgrupp	Inimesed, kes soovivad omandada kaasaegseid Interneti turundusmeetmeid (Facebook, Instagram, Google Adwords, Wordpress, E - uudiskiri jne) ning edukalt edendada kas enda, või teiste projekte.
Õppe eesmärgid	<ul style="list-style-type: none"> - Töötada läbi turunduse põhiteemad, nagu 7P turundusmiiks, sihtrühmad, turunduskanalid jne, et ehitada töötavaid turundusstrateegiaid - Omandada kaasaegseid Interneti turundusmeetmeid: sotsiaalmeediat, Google Adwords, Wordpress, E - uudiskiri jne, mis aitavad luua ning säilitada kliente Internetis. - Omandada kaasaegseid Internetiväliseid turundusmeetmeid (Guerilla turundus, persoonibränd jne), et kasutada maksimaalselt palju võimalusi enda või teiste ettevõtete edendamiseks
Õppeväljundid	<p>Kursuse lõpetaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Omab teadmisi turunduse põhiprintsiipidest - Oskab määrata kindlaks toote või teenuse sihtrühma, luua toote või teenuse väärtust - Oskab kirjutada müüvaid tekste nii sotsiaalmeedia, E – uudiskirja, kui ka kodulehtede jaoks - Oskab seadistada reklaami Facebook ja Instagram sotsiaalmeediakanalites - Oskab seadistada reklaami Google AdWords – is - Oskab luua müüvaid kodulehti Wordpress platvormil - Oskab lugeda analüütikat ning kasutada seda turunduskampaaniate efektiivsuse tõstmiseks - Omab teadmisi Guerilla (ehk väikse eelarvega) turundusmeetmetest: persoonibrändi loomisest ja muudest kaasaegsetest turundusmeetmetest

	<ul style="list-style-type: none"> - Kasutades ülalpool mainitud punkte, oskab luua terviklikke turunduskampaaniaid enda või teiste ettevõtete edendamiseks
Kursuse läbiviimise põhiprintsiibid ja -meetmed	<p>Ülalpool mainitud õppeväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks on kursuse jooksul kasutatud järgmised meetmed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Praktilised harjutused - Arutelud - Individuaalsed tööd - Grupitööd - Kogu kursuse vältel personaalse projekti juhtimine (praktika) - Harjutused koolituse grupis Facebook-is <p>Kõik õppijad saavad kätte jaotusmaterjale.</p>
Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitse nõuetele, kui need on kehtestatud	<p>Õpperuumid: õpingud toimuvad vastava varustusega õppeklassis aadressil Jõe 9 – 103, Tallinn</p> <p>Kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid</p>
Õppekava	<ol style="list-style-type: none"> 1. loeng: Turundusealused (turundusmiks, sihtrühmad, väärtus) 2. loeng: Turundusealused (toote või teenuse eelised, omadused, kasud), turundussõnumite loomine, turunduskanalid, Guerilla (väikse eelarvega) turundus 3. loeng: Sisuloome (müüvad reklaamtekstid ning tekstid E – uudiskirja jaoks), pressiteated 4. loeng: Sisuloome (tekstid kodulehtede jaoks) 5. loeng: Müüva veebilehe loomine Wordpress platvormil 6. loeng:

	<p>Kampaaniate loomine, turundussõnumite väljatöötamine, toimivate turunduskanalite valmimine</p> <p>7. loeng: Edendamine Instagramis (põhialused ja reklaami seadistamine)</p> <p>8. loeng: Edendamine Facebookis (põhialused ja reklaami seadistamine)</p> <p>9. loeng: Google AdWords (otsingureklaam)</p> <p>10. loeng: Google AdWords (bännerreklaam)</p> <p>11. loeng: Personibrändi loomine ja edendamine</p> <p>12. loeng: Eksam</p>
Koolitajad	<ol style="list-style-type: none"> 1) Jana Gaškova Turunduses üle 12 aasta, on toonud turule palju tuntuid tooteid ja brände, turundusagentuuri Paprika juht. 2) Ksenia Malkki Sisuloome agentuuri "Malkki - Media" juht, kirjanik, sisuloome ekspert ja kogenud koolitaja. 3) Polina Jurtsenko Internet - turundaja, spetsialist Instagrami edendamises, kogenud koolitaja. 4) Darja Platonova Sertifitseeritud Google AdWords spetsialist. Tegeleb nii kontekst, kui ka bännerireklaami loomisega. 5) Dmitri Don WordPressi spetsialist, Fotki.com veebilehe looja. Internetiprojektidega ja turundusega tegeleb alates 1997.aastast.

<p>Praktika</p>	<p>Õpingute jooksul iga õppija peab sooritama praktikat, mis koosneb enda või partnerprojekti juhtimisest ning omandavate teadmiste harjutamisest.</p> <p>Enne koolituse algust saavad kõik õppijad ligipääsu partnerite andmebaasile, kus saavad valida endale sobiva projekti ning juba enne koolituse algust sõlmida praktikaandjaga vastavat kokkulepet. Praktika algab esimesest loengust. Samm sammult läbib õpilane kõik etapid ning õpib kasutada teadmisi praktikas: koostada strateegiat, määratleda kliente, seadistada reklaami jne.</p>
<p>Lõpetamine ehk õppe lõpetamise tingimused ja eksam</p>	<p>Õpinguid loetakse lõpetatuks, kui osaleja on omandanud kursuse õppekavas loetletud õppeväljundeid:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oskab koostada turundusplaani ja -strateegiat - Oskab koostada turunduskampaaniaid ning valida õigeid turunduskanaleid kampaania edendamiseks - Oskab seadistada reklaami Facebook ja Instagram kanalites, Google Adwords platvormi kaudu - Oskab kasutada analüütikat ning määrata kampaaniate efektiivsust - Oskab luua lihtsaid veebilehti Wordpress platvormi abil - Saab pakkuda ka teisi edendamisviise ka Internetist väljaspoolt <p>Õppe lõpetamise eelduseks peab osaleja külastama vähemalt 75% auditoorsetest tundidest ning esitama praktilise töö ehk projekti läbitud praktika põhjal, mis tõestab õppeväljundite saavutamist.</p> <p>Praktilise töö ehk projekti kaitsmine toimub eksamil.</p>
<p>Kursuse läbimisel väljastatav dokument</p>	<p>Kursuse lõpetamisel iga osaleja saab:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tunnistust, kui õpingute lõpetamise nõuded on täidetud

	<ul style="list-style-type: none">- Tõendit, kui õpingute nõuded ei ole täidetud, kuid osaleja võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontakttundide arvule, kuid mitte juhul, kui õppija osales vähem kui pooltes tundides. - Ainelehte, mis annab ülevaadet läbitud teemadest ja kontakttundidest
--	--