

Õppekava nimetus	E-kaubanduse spetsialist
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	156 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	92 akadeemilist tundi
Õppe kestvus	23 nädalat
Sihtgrupp	Inimesed, kes soovivad omandada teadmisi e-kaubandusest, e-poe loomisest ja turundamisest ning müüa tooteid e-kanalite kaudu nii Eestis, kui ka rahvusvahelistel turgudel
Õppe eesmärgid	Koolituse läbinu omab teadmised e-kaubanduse põhiprintsiipidest, oskab luua e-poodi, edendada seda e-turunduse kanalite kaudu ning müüa tooteid rahvusvahelistel müügiplatvormidel
Õppeväljundid	<p>Kursuse lõpetaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Omab teadmisi e-kaubanduse ja turunduse põhiprintsiipidest</li> <li>- Omab teadmisi seadustestest ja määrustest, mis reguleerivad e-kaubanduse valdkonda</li> <li>- Oskab luua e-poodi Wordpress ja Woocommerce platvormide abil</li> <li>- Oskab seadistada e-poodi (menüü, tooted ja toodete kategooriad, kontod, ostukorvid, laohaldus, maksesüsteemid, tarneviisid, automaatsed e-kirjad jne) ning paigaldada e-poe tegutsemiseks vajalikke pluginaid (mitmekeelsus, vormid, galerii, Facebook, Instagram jne)</li> <li>- Oskab optimeerida veebilehte SEO-tööriistade abil ning analüüsida veebiliiklust Google Analytics ning Yandex.Metrica abil</li> <li>- Omab teadmisi copywriting-ust ning oskab kirjutada tekste sotsiaalmeedia ning e-maili turunduse jaoks</li> <li>- Seadistab reklaami Facebook ja Instagram sotsiaalmeediakanalites</li> <li>- Seadistab reklaami Google Ads – is</li> <li>- Seadistab ja kasutab CRM-süsteemi müükide efektiivsuse tõstmiseks</li> <li>- Omab ülevaadet maailma populaarsematest müügiplatvormidest (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy)</li> </ul>

<p>Kursuse läbiviimise põhiprintsiibid ja -meetmed</p>	<p>Ülalpool mainitud õppeväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks on kursuse jooksul kasutatud järgmised meetmed:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Praktilised harjutused</li> <li>- Arutelud</li> <li>- Individuaalsed tööd</li> <li>- Grupitööd</li> <li>- Kogu kursuse vältel personaalse projekti juhtimine (praktika)</li> <li>- Harjutused koolituskeskuse õppeplatvormil</li> </ul>
<p>Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitseõuetele, kui need on kehtestatud</p>	<p>Õpperuumid: õpingud toimuvad vastava varustusega õppeklassis aadressil Ahtri 12 - 512, Tallinn või ONLINE - keskkonnas</p> <p>Kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid</p>
<p>Õppekava</p>	<p>1. tund: Turunduse alused - kliendid, isikud, positsioneerimine ja kasud (4 ak.tundi)</p> <p>2.tund: Ettevõtluse alused – ärimudeli ja niši valimine</p> <p>3.-4. tund: E-kaubanduse alused – niši määramine, tulude ja kulude arvestus, konkurentide analüüs, logistika ja laod, tegevusplaani koostamine (8 ak.tundi)</p> <p>5. tund: Seadused ja määrused, mis reguleerivad e-kaubanduse valdkonda (4 ak.tundi)</p> <p>6.-11. tund: E-poe loomine, optimeerimine SEO-instrumentide abil ning analüütika Google Analytics ning Yandex.Metrica abil (24 ak.tundi)</p> <p>12.-14. tund: Sisuturundus ehk copywriting – tekstide loomine sotsiaalmeedia ning e-maili turunduse jaoks (8 ak.tundi)</p> <p>15.-17. tund: Reklaami seadistamine Facebookis ja Instagramis (12 ak.tundi)</p> <p>18.-19. tund: Google Ads reklaami seadistamine (8 ak.tundi)</p> <p>20. tund: CRM-süsteemid ja müügilehtrid (4 ak.tundi)</p>

	<p>21.-22. tund: Müük rahvusvahelistel müügiplatvormidel (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy) (8 ak.tundi)</p> <p>23. tund: Eksam (4 ak.tundi)</p>
Koolitajad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Jana Gaškova Turunduses üle 15 aasta, on toonud turule palju tuntuid tooteid ja brände, Paprika Tervisliku Turunduse Kooli asutaja ja juhataja, täiskasvanute koolitaja (6. tase).</li> <li>2) Anzhela Melikhova PhD, kogemus töö- ja korporatiivõiguse alal üle 20 aasta, ABConsult jurist, täiskasvanute koolitaja (6. tase).</li> <li>3) Anna Sedasheva Šokolaadibrändi Chocelite asutaja ning juhataja.</li> <li>4) Vladislav Kaljuzhnoi Kodulehtede ja online – poodide loomisega tegeleb üle 12 aasta. UX GENIUS veebiagentuuri asutaja ja omanik.</li> <li>5) Andrei Koltšin Trükiettevõtte omanik. Üle 5 aasta müüb tooteid rahvusvahelistel müügiplatvormidel Amazon, Ebay, Etsy ja Alibaba.</li> <li>6) Aleksandra Rõzenkova Facebooki ja Instagrami turunduse spetsialist, turundusega sots.meedias tegeleb üle 5 aasta.</li> <li>7) Ksenia Smirnova Sisuloome agentuuri „Pralinee Studio“ asutaja ja juhataja, copywritinguga tegeleb üle 10 aasta, töötab klientidega 15-st riigist.</li> <li>8) Artur Makarov Spetsialist CRM-süsteemide, müügilehtrite, B2B ja B2C müükide alal, kõnekeskuse omanik ja juhataja.</li> <li>9) Darja Platonova Sertifitseerud Google Ads spetsialist, mitmete koolituste autor ja lektor.</li> </ol>

Praktika	Õpingute jooksul iga õppija peab sooritama praktikat, mis koosneb enda või partnerprojekti juhtimisest ning omandavate teadmiste harjutamisest.
Lõpetamine ehk õppe lõpetamise tingimused ja eksam	Õppe lõpetamise eelduseks peab osaleja külastama vähemalt 75% auditoorsetest tundidest ning esitama praktilise töö ehk projekti läbitud praktika põhjal, mis tõestab õppeväljundite saavutamist. Praktilise töö ehk projekti kaitsmine toimub eksamil.
Kursuse läbimisel väljastatav dokument	<p>Kursuse lõpetamisel iga osaleja saab:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tunnistust, kui õpingute lõpetamise nõuded on täidetud</li> <li>- 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.</li> <li>- Ainelehte, mis annab ülevaadet läbitud teemadest ja kontakttundidest</li> </ul>