

Kinnitatud Paprika OÜ poolt 10.10.2022

Õppekava nimetus	Internetiturunduse ja SMM-i spetsialist
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	210 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	130 akadeemilist tundi
Iseseisva töö maht	80 akadeemilist tundi
Sihtgrupp	Inimesed, kes soovivad omandada kaasaegseid online turundustööriiste (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, Telegram, Youtube, Google Ads, Wordpress jne) ning edukalt edendada kas enda, või teiste projekte.
Õppe alustamise tingimused	Isikliku sülearvuti olemasolu, põhilised arvuti kasutamise oskused.
Õppe eesmärgid	Koolituse läbinu oskab kasutada kaasaegseid online turundustööriiste kas enda või teiste ettevõtete edendamiseks.
Õpiväljundid	<p>Kursuse lõpetaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Omab teadmisi turunduse põhiprintsiipidest - Määrab kindlaks toote või teenuse sihtrühma ning oskab luua toote või teenuse väärtust - Omab teadmisi persoonibrändi ülesehitamisest ning kaasaegsetest turunduskanalitest - Omab teadmisi copywriting-ust ehk sellest, kuidas kirjutada tekste nii sotsiaalmeedia, kui ka kodulehe jaoks - Oskab luua lihtsaid veebilehti Wordpress platvormi abil ning omab teadmisi SEO-st ehk veebilehe optimeerimisest - Oskab luua visuaalset sisu (foto ja video) ning töödelda seda telefoni abil - Oskab seadistada reklaami Facebook ja Instagram sotsiaalmeediakanalites ning Google Ads platvormi kaudu - Teab TikTok, LinkedIn, Telegram ning Youtube turundusvõimalusi - Oskab luua chat-botte sotsmeedia kanalite jaoks - Loeb analüütikat Facebooki-is, Instagram-is ja Google Ads-is ning kasutab seda infot turunduskampaaniate efektiivsuse tõstmiseks - Kasutades ülalpool mainitud punkte, oskab luua terviklikke

	turunduskampaaniaid enda või teiste ettevõtete edendamiseks
Õppemeetodid	<p>Ülalpool mainitud õppeväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks on koolituse jooksul kasutatud järgmised õppemeetodid:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Praktilised harjutused - Arutelud - Individuaalsed tööd - Grupitööd - Kogu koolituse vältel personaalse projekti juhtimine - Harjutused koolituse grupis Facebook-is ning teistes online-keskkondades <p>Kõik õppijad saavad kätte jaotusmaterjale kas paberil või elektroonilisel kujul.</p>
Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitsenõuetele, kui need on kehtestatud	<p>Õpperuumid: õpingud toimuvad vastava varustusega õppeklassis aadressil Ahtri 12 – 512, Tallinn või online-keskkonnas.</p> <p>Õppeklassides kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid, kaamera ja helisüsteem kvaliteetsete ülekannete tegemiseks.</p>
Õppesisu (auditoorsed tunnid)	<p>1. tund (4 ak.tundi) Turunduse alused (turundusmiks, kliendid ja sihtrühmad, toote omadused ja kasud)</p> <p>2. tund (4 ak.tundi) Müügimudelid, turunduskanalid, persoonibränd</p> <p>3.-6. tund (16 ak.tundi) Copywriting ehk sisuloome (reklaamtekstid, tekstid sotsiaalmeedia jaoks, tekstid e-maili turunduse jaoks, tekstid veeblehtede jaoks)</p> <p>7.-10. tund (16 ak.tundi) Veebilehe loomine Wordpress platvormil, SEO ehk veebilehe optimeerimine</p> <p>11.-12. tund (8 ak.tundi) Visuaalse sisu (foto ja video) loomine ja töötlemine telefoni abil</p>

13. tund (4 ak.tundi)
Praktikatund: turunduscase-de lahendamine, loovuse arendamisele suunatud harjutused

14.-15. tund (8 ak.tundi)
Turundus Instagramis (lehe loomine ja edendamine, Instagrami analüütika)

16.-18. tund (12 ak.tundi)
Turundus Facebookis (lehe võimalused, reklaami seadistamine, Facebooki analüütika)

19.-21. tund (12 ak.tundi)
Reklaami seadistamine Google Ads platvormil

22. tund (4 ak.tundi)
Praktikatund: turunduscase-de lahendamine, loovuse arendamisele suunatud harjutused

23. tund (4 ak.tundi)
Strateegiline planeerimine: sotsiaalmeediate valikustrateegia, eesmärkide seadmine, näitajad ja mõõdetavad tulemused

24.-25. tund (8 ak.tundi)
Chat-botide loomine

26. tund (4 ak.tundi)
Telegram (kanali loomine ja edendamine, platvormi võimalused)

27.-28. tund (8 ak.tundi)
TikTok (lehe loomine ja edendamine, TikTok-i algorütmid)

29.-30. tund (8 ak.tundi)
LinkedIn (lehe loomine ja edendamine, LinkedIn-i algorütmid)

31. tund (4 ak.tundi)
Praktikatund: turunduscase-de lahendamine

32. tund (4 ak.tundi)
Eksam

<p>Iseseisev töö</p>	<p>Koolituse jooksul peab iga õppija läbima praktikat ehk rakendama saadud teadmisi ellu konkreetse projekti näol.</p> <p>Tegemist võib olla kas isikliku projektiga, või projektiga Paprika andmebaasist, millele õppijad saavad ligipääsu enne koolituse algust. Esimese praktilise ülesande ehk kodutöö saab õppija juba peale esimest tundi ning samm sammult õpib kasutama teadmisi praktikas.</p>
<p>Koolitajad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Jana Gaškova Turunduses üle 15 aasta, on toonud turule palju tuntuid tooteid ja brände, Paprika Tervisliku Turunduse kooli juhataja, andragoog (6. tase) 2) Ksenia Smirnova Sisuloome agentuuri „Pralinee Studio“ asutaja ja juhataja, copywritinguga tegeleb üle 10 aasta, töötab klientidega 15-st riigist. 3) Sergei Voronin WordPressi spetsialist, internetiprojektide ja turundusega tegeleb üle 5 aasta 4) Aleksandra Rõzenkova Facebooki ja Instagrami turunduse spetsialist, turundusega sots.meedias tegeleb üle 5 aasta. 5) Marina Baishulakova Professionaalne sisulooja, tegeleb brändide visuaalse identiteedi väljatöötamise ning arendamisega 6) Polina Boguslavskaja Instagrami turunduse spetsialist, omab turunduse kogemust nii Tšehhis, Venemaal kui ka Eestis, kogenud koolitaja 7) Darya Platonova Sertifitseeritud Google Ads spetsialist, tegeleb nii kontekst, kui ka bannerireklaami loomisega

	<p>8) Artjom Kiskul Interneti-turundusagentuuri System Sales asutaja, Facebookist, Instagramist ja Messengerist klientide hankimise spetsialist-praktik, kogenud koolitaja</p> <p>9) Dmitri Metsatalu TikToki spetsialist ja influentser, omab oma TikToki lehe investeringutest 167000 jälgijatega. Turundusagentuuri Business Level asutaja.</p> <p>10) Kristina Volmer Telegrami turunduse spetsialist, omab kogemust Eestis, Venemaal ja Suurbritannias, kogenenud koolitaja</p>
Hindamine ehk õppe lõpetamise tingimused	<p>Edukaks õppe lõpetamiseks peab osaleja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - külastama vähemalt 75% auditoorsetest tundidest - esitama hindamisele vähemalt 10 kodutööd - kaitsma projekti läbitud praktika ning teadmiste põhjal
Väljastatavad dokumendid	<p>Koolituse lõpetamisel saab iga osaleja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tunnistust, kui õppe lõpetamise tingimused on täidetud - Tõendit, kui õppe lõpetamise tingimused ei ole täidetud, kuid osaleja võttis õppetööst osa. Tõend väljastatakse läbitud teemade kohta.