

Õppekava nimetus	E-kaubanduse ja e-turunduse spetsialist
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	212 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	86 akadeemilist tundi
Iseseisva töö maht	126 akadeemilist tundi
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 alustamise tingimused	Isikliku sülearvuti olemasolu, põhilised arvuti kasutamise oskused
Õppe eesmärgid	Koolituse läbinu omab teadmised e-kaubanduse põhiprintsiipidest, oskab luua e-poodi, edendada seda e-turunduse kanalite kaudu ning müüa tooteid rahvusvahelistel müügiplatvormidel
Õpiväljundid	<p>Kursuse lõpetaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Omab teadmisi e-kaubanduse ja turunduse põhiprintsiipidest - Omab teadmisi seadustestest ja määrustest, mis reguleerivad e-kaubanduse valdkonda - Oskab luua e-poodi Wordpress ja Woocommerce platvormide abil - 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) - Oskab optimeerida veebilehte SEO-tööriistade abil ning analüüsida veebiliiklust Google Analytics ning Yandex.Metrica abil - Omab teadmisi copywriting-ust ning oskab kirjutada tekste sotsiaalmeedia ning e-maili turunduse jaoks - Seadistab reklaami Facebook ja Instagram sotsiaalmeediakanalites - Seadistab reklaami Google Ads – is - Seadistab ja kasutab CRM-süsteemi müükide efektiivsuse tõstmiseks - Omab ülevaadet maailma populaarsematest müügiplatvormidest (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy)

<p>Kursuse läbiviimise põhiprintsiibid ja -meetmed</p>	<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 ja testid spetsiaalselt väljatöötatud õppeplatvormil <p>Kõik õppijad saavad kätte jaotusmaterjale kas paberil või elektroonilisel kujul.</p>
<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>	<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> <p>Õppimist toetab õppeplatvorm, mis tagab piiramatut ligipääsu koolituste salvestustele, õppematerjalidele, iseseisva töö harjutustele ja testidele.</p>
<p>Õppesisu (auditoorsed tunnid)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. tund (4 ak.tundi) Turunduse alused (turundusmiks, kliendid ja sihtrühmad, toote omadused ja kasud) 2. tund (4 ak.tundi) Müügimudelid, turunduskanalid, persoonibränd 3.-4. tund (8 ak.tundi) Copywriting ehk sisulooime (reklaamtekstid ja tekstid sotsiaalmeedia jaoks) 5. tund (4 ak.tundi) Visuaalse sisu (foto ja video) loomine ja töötlemine telefoni abil 6.-9. tund (16 ak.tundi) Orgaanilised (tasuta) ja mitteorgaanilised (tasulised) turundusvõimalused Instagram-is ja Facebook-is

	<p>10. tund (4 ak.tundi) Praktikatund: turunduscase-de lahendamine, loovuse arendamisele suunatud harjutused</p> <p>11.-12. tund (8 ak.tundi) E-kaubanduse alused – niši määratlemine, tulude ja kulude arvestus, konkurentide analüüs, logistika ja laod, tegevusplaani koostamine</p> <p>13. tund (8 ak.tundi) Sisuturundus ehk copywriting – tekstide loomine e-poodide jaoks</p> <p>14.-18. tund (20 ak.tundi) E-poe loomine, optimeerimine SEO-instrumentide abil ning analüütika Google Analytics ning Yandex.Metrica abil</p> <p>19.-20. tund (8 ak.tundi) Google Ads reklaami seadistamine</p> <p>21.tund (6 ak.tundi) Eksam</p> <p>Täiendavad videomaterjalid järgmistel teemadel:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seadused ja määrused, mis reguleerivad e-kaubanduse valdkonda • CRM-süsteemid ja müügilehtrid • Müük rahvusvahelistel müügiplatvormidel (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy)
Koolitajad	<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 asutaja ja juhataja, täiskasvanute koolitaja (6. tase). 2) Anzhela Melikhova PhD, kogemus töö- ja korporatiivõiguse alal üle 20 aasta, ABConsult jurist, täiskasvanute koolitaja (6. tase). 3) Vladislav Kaljuzhnoi Kodulehtede ja online – poodide loomisega tegeleb üle 12 aasta. UX

	<p>GENIUS veebiagentuuri asutaja ja omanik.</p> <p>4) Andrei Koltšin Trükiettevõtte omanik. Üle 5 aasta müüb tooteid rahvusvahelistel müügiplatvormidel Amazon, Ebay, Etsy ja Alibaba.</p> <p>5) Aleksandra Rõzenkova Facebooki ja Instagrami turunduse spetsialist, turundusega sots.meedias tegeleb üle 5 aasta.</p> <p>6) Ksenia Smirnova Sisuloome agentuuri „Pralinee Studio“ asutaja ja juhataja, copywritinguga tegeleb üle 10 aasta, töötab klientidega 15-st riigist.</p> <p>7) Artur Makarov Spetsialist CRM-süsteemide, müügilehtrite, B2B ja B2C müükide alal, kõnekeskuse omanik ja juhataja.</p> <p>8) Darja Platonova Sertifitseerud Google Ads spetsialist, mitmete koolituste autor ja lektor.</p>
Iseseisev töö	<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>
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 12 kodutööd - kaitsma projekti läbitud praktika ning teadmiste põhjal

Väljastatavad dokumendid	Koolituse lõpetamisel saab iga osaleja: <ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="858 264 1294 331">- Tunnistust, kui õppe lõpetamise tingimused on täidetud<li data-bbox="858 371 1378 504">- Tõendit, kui õppe lõpetamise tingimused ei ole täidetud, kuid osaleja võttis õppetööst osa. Tõend väljastatakse läbitud teemade kohta.
--------------------------	---