

Õppekava nimetus	„Turundus väiksele äriale“
Õppekeel	Eesti keel
Õppe kogumaht	80 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	44 akadeemilist tundi
Iseseisva töö maht	36 akadeemilist tundi
Sihtgrupp	Vabakutselised, väikesed ja keskmised ettevõtjad, kes vajavad turundusteadmisi oma äri edendamiseks
Õppe alustamise tingimused	Isikliku sülearvuti olemasolu, põhilised arvuti kasutamise oskused
Õppe eesmärk	Koolituse läbinu mõistab klientide vajadusi, oskab luua haaravaid müügitekste ja visuaalset sisu, kasutada Facebook ja Instagram sotsmeediakanalite võimalusi enda ettevõtte edendamiseks ning optimeerida turundustegevuste efektiivsust AI instrumentide abil.
Õpiväljundid	Koolituse lõpetaja: - 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 sotsmeediakanalite jaoks - Oskab luua visuaalset sisu (foto ja video) ning töödelda seda telefoni abil - Kasutab turundustegevuste optimeerimiseks AI instrumente - Oskab turundada ning seadistada reklaami Facebook ja Instagram sotsiaalmeediakanalites
Õppemeetodid	Ülalpool mainitud õpiväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks on koolituse jooksul kasutatud järgmised õppemeetodid: - Praktilised harjutused - Arutelud - Individuaalsed tööd - Grupitööd - Kogu koolituse vältel personaalse projekti juhtimine

	- Harjutused ja testid spetsiaalselt väljatöötatud õppeplatvormil Kõik õppijad saavad kätte jaotusmaterjale kas paberil või elektroonilisel kujul.
Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitseõuetele, kui need on kehtestatud	Õpperuumid: õpingud toimuvad vastava varustusega õppeklassis aadressil Ahtri 12 – 520, Tallinn või online-keskkonnas. Õppeklassides kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid, kaamera ja helisüsteem kvaliteetsete ülekannete tegemiseks. Õppimist toetab õppeplatvorm, mis tagab piiramatu ligipääsu koolituste salvestustele, õppematerjalidele, iseseisva töö harjutustele ja testidele.
Õppesisu	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 sisuloome (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 10. tund (4 ak.tundi) AI instrumentide kasutamine kaasaegses turunduses 11. tund (4 ak.tundi) Praktikatund: turunduscase-de lahendamine, loovuse arendamisele suunatud harjutused

Koolitajad:	1) Gelly Metsaveer Turunduse magister ja kommunikatsiooni bakalaureus. Hetkel on suund turunduskommunikatsioon, kus Gelly on töötanud juba üle viie aasta. Selle ajaga on ta saanud kogemust eri valdkondades: pangandus, haridus, merendus, jaekaubandus, hilisema täiendusena nüüdsest ka start-up maailmas. 2) Rait Milistver Rait on töötanud copywriteri ja loovjuhina erinevates Eesti reklaamiagentuurides üle 20 aasta ja turundanud selle aja jooksul ligikaudu 100 Eesti ja rahvusvahelist kaubamärki. Täna teeb copywriteri tööd ja nõustab oma kliente turunduse ning brändingu osas vabakutselisena. 3) Anita Sibul Sotsiaalmeediaga ning sotsiaalmeedia sisuloomega tegeleb üle 7 aasta. On teinud koostööd L'Orealiga, Maybelline-ga ja teiste tundud brändidega. 4) Darya Pastak Sotsiaalmeedia spetsialist, väga hea sisuturunduse strateegiates, digitaalturunduses, mõjutajaturunduses. Aitasin arendada tõhusat online mainet ja tõsta bränditeadlikkust selliste firmade jaoks: Salva Kindlustus, Goldsmith, Raasiku Õlletehas jne Sage külaline Eesti TVs / raadios / ajalehtedes. Tiktok – @smmart_avocado (19K) 5) Liina Lööke Vabakutseline digiturundaja ja -strateeg. Tugev müügitaust nii kohalikul kui ka rahvusvahelisel turul. On lõpetanud Tallinna Majanduskoolis sotsiaalmeedia spetsialisti eriala ning töötanud Google Ads spetsialistina. 6) Artur Makarov CRM ekspert. Aitab suurendada müügi konversiooni läbi skriptide, teeninduse ja kvaliteedikontrolli. AI instrumentide aktiivne kasutaja.
--------------------	--

	7) Jana Gaškova Turunduses üle 17 aasta, on toonud turule palju tuntuid tooteid ja brände, Paprika Tervisliku Turunduse kooli juhataja, andragoog (6. tase)
Hindamine ehk õppe lõpetamise tingimused	Edukaks õppe lõpetamiseks peab osaleja: - külastama vähemalt 75% auditoorsetest tundidest - esitama hindamisele vähemalt 7 kodutööd - esitama hindamisele läbitud praktika ning teadmiste põhjal koostatud projekti
Väljastatavad dokumendid	Koolituse lõpetamisel saab iga osaleja: - Tunnistust, kui õppe lõpetamise tingimused on täidetud - Hindamisel mitteosalenud või hindamist mitteläbinud õppijale väljastatakse tõend koolitusel osalemise ja läbitud teemade kohta