

Õppekava nimetus	E-kaubanduse ja e-turunduse spetsialist
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	220 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	90 akadeemilist tundi
Iseseisva töö maht	130 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	Isiklik sülearvuti, 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"> - teab e-kaubanduse ja e-turunduse põhiprintsiipe - teab seadusi ja määrusi, 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 abil - teab, mis on <i>copywriting</i> ehk kuidas kirjutada tekste nii sotsiaalmeedia kui ka e-maili turunduse jaoks - seadistab reklaami Facebook ja Instagram sotsiaalmeediakanalites - seadistab reklaami Google Adsis - seadistab ja kasutab CRM-süsteemi e-poe müükide efektiivsuse tõstmiseks - teab maailma populaarsematest müügiplatvormidest (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy)

<p>Kursuse läbiviimise põhiprintsiibid ja -meetmed</p>	<p>Ülal mainitud õpiväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks kasutatakse koolituse jooksul järgmisi õppemeetodeid:</p> <ul style="list-style-type: none"> - praktilised harjutused - arutelud - individuaalsed tööd - grupitööd - kogu koolituse vältel personaalse projekti juhtimine - harjutused ja testid spetsiaalselt välja töötatud õppeplatvormil <p>Kõik õppijad saavad jaotusmaterjalid 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 12-520, Tallinn, või <i>online</i>-keskkonnas.</p> <p>Õppeklassides kasutatavad seadmed: loengutahvel, videoprojektor, 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>	<p>1. tund (4 ak tundi) Turunduse alused (turundusmeetmestik, kliendid ja sihtrühmad, toote omadused ja kasud)</p> <p>2. tund (4 ak tundi) Müügimudelid, turunduskanalid, persoonibränd</p> <p>3.–4. tund (8 ak tundi) <i>Copywriting</i> ehk sisuloome (reklaamtekstid ja tekstid sotsiaalmeedia jaoks)</p> <p>5. tund (4 ak tundi) Visuaalse sisu (foto ja video) loomine ning töötlemine telefonis</p> <p>6. tund (4 ak tundi) AI-instrumentide kasutamine kaasaegses turunduses</p>

	<p>7.-10. tund (16 ak tundi) Orgaanilised (tasuta) ja mitteorgaanilised (tasulised) turundusvõimalused Instagramis ja Facebookis</p> <p>11. tund (4 ak tundi) Praktika: turundus-case'ide lahendamine, loovuse arendamisele suunatud harjutused</p> <p>12.-13. tund (8 ak tundi) E-kaubanduse alused – niši määratlemine, tulude ja kulude arvestus, konkurentide analüüs, logistika ja laod, tegevusplaani koostamine</p> <p>14. tund (8 ak tundi) Sisuturundus ehk <i>copywriting</i> – tekstide loomine e-poodide jaoks</p> <p>15.-19. tund (20 ak tundi) E-poe loomine, optimeerimine SEO-instrumentide abil ning analüütika Google Analytics abil</p> <p>20.-21. tund (8 ak tundi) Google Ads reklaami seadistamine</p> <p>22.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	<p>1) Jana Gaškova Kogemust turunduses üle 17 aasta, on toonud turule palju tuntuid tooteid ja brände, Paprika Tervisliku Turunduse Kooli asutaja ja juhataja, andragoog (6. tase).</p> <p>2) Anzhela Melikhova PhD, kogemus töö- ja korporatiivõiguse alal üle 20 aasta, ABConsult jurist, täiskasvanute koolitaja (6. tase).</p>

	<p>3) Vladislav Kaljuzhnõi Kodulehtede ja e-poodide loomisega tegeleb üle 12 aasta. UX 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 praktika ehk rakendama saadud teadmisi konkreetses projektis.</p> <p>Tegemist võib olla kas isikliku või Paprika andmebaasis oleva projektiga, millele õppijad saavad ligipääsu enne koolituse algust. Esimese praktilise ülesande ehk kodutöö saab õppija juba pärast esimest tundi ning ta õpib uusi teadmisi samm-sammult praktikas kasutama.</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

	<ul style="list-style-type: none">- kaitsma projekti läbitud praktika ning teadmiste põhjal
Väljastatavad dokumendid	<p>Koolituse lõpetamisel saab iga osaleja:</p> <ul style="list-style-type: none">- tunnistuse, kui õppe lõpetamise tingimused on täidetud- tõendi, kui õppe lõpetamise tingimused ei ole täidetud, kuid osaleja võttis õppetööst osa. Tõend väljastatakse läbitud teemade kohta.