

Õppekava nimetus	Digiturundus väiksele äri
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	64 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	44 akadeemilist tundi
Iseseisva töö maht	20 akadeemilist tundi
Sihtgrupp	Vabakutselised, väikesed ja mikroettevõtjad, kes vajavad digiturunduse baastadmisi oma äri efektiivseks edendamiseks
Õppe alustamise tingimused	Isiklik sülearvuti, põhilised arvuti kasutamise oskused.
Õppe eesmärk	Koolituse läbinu mõistab klientide vajadusi, oskab luua haaravaid müügitekste ja visuaalset sisu, kasutada TikTok, Facebook ja Instagram sotsimeediakanalite võimalusi enda ettevõtte edendamiseks ning optimeerida turundustegevuste efektiivsust AI instrumentide abil.
Õpiväljundid	<p>Koolituse lõpetaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - määrab kindlaks toote või teenuse sihtrühma ja oskab luua toote või teenuse väärtust - teab nii digitaalsetest kui ka traditsioonilistest turunduskanalitest - analüüsib oma tegevusi ja tulemusi parimate tulemuste saavutamiseks - teab, mis on <i>copywriting</i> ehk kuidas kirjutada tekste nii sotsiaalmeedia kui ka kodulehe jaoks - oskab luua visuaalset sisu (foto ja video) ning seda telefonis töödelda - oskab turundada ning seadistada reklaami Facebooki ja Instagrami sotsiaalmeediakanalites - kasutab turundustegevuste optimeerimiseks AI-instrumente - teab, kuidas ehitada üles persoonibrändi - teab TikTok sotsiaalmeediakanalite orgaanilistest ja mitteorgaanilistest turundusvõimalustest - kasutab saadud teadmisi ja oskusi terviklikke turunduskampaaniate loomiseks
Õppemeetodid	Ülal mainitud õpiväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks kasutatakse koolituse jooksul järgmisi õppemeetodeid:

	<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</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. tund (4 ak tundi) <i>Copywriting</i> ehk sisuloome (reklaamtekstid ja tekstid sotsiaalmeedia jaoks)</p> <p>4.-5. tund (8 ak tundi) Orgaanilised (tasuta) ja mitteorgaanilised (tasulised) turundusvõimalused Instagramis ja Facebookis</p> <p>6. tund (4 ak tundi) Visuaalse sisu (foto ja video) loomine ning töötlemine telefonis</p> <p>7. tund (4 ak tundi) Brändi edendamine TikTakis (lehe loomine ja edendamine, TikTok algorütmid ja platvormi võimalused)</p>

	<p>8.–9. tund (8 ak tundi) Orgaanilised (tasuta) ja mitteorgaanilised (tasulised) turundusvõimalused Instagramis ja Facebookis</p> <p>10. tund (4 ak tundi) AI-instrumentide kasutamine kaasaegses turunduses</p> <p>11. tund (4 ak tundi) Praktika: turundus-case'ide lahendamine, loovuse arendamisele suunatud harjutused</p>
Koolitajad:	<ol style="list-style-type: none"> 1) Jana Gaškova Kogemust turunduses üle 17 aasta, on toonud turule palju tuntud tooteid ja brände, Paprika tervisliku turunduse kooli juhataja, andragoog (6. tase) 2) Aleksandra Rõzenkova Facebooki ja Instagrami turunduse spetsialist, turundusega sots.meedias tegeleb üle 5 aasta. 3) Marina Baishulakova Professionaalne sisulooja, tegeleb brändide visuaalse identiteedi väljatöötamise ning arendamisega 4) Ksenia Malkki Copywritingu kooli omanik ja juhataja, Instagrami blogi pidaja (üle 16000 jälgijat), kogenud koolitaja 5) Artur Makarov CRM-ekspert, aitab suurendada müügi konversiooni läbi skriptide, teeninduse ja kvaliteedikontrolli kaudu. AI instrumentide aktiivne kasutaja 6) Dmitri Metsatalu TikToki spetsialist ja influentser, omab oma TikToki lehe investeeringutest 167000 jälgijatega. Turundusagentuuri Business Level asutaja.
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 7 kodutööd

	<ul style="list-style-type: none">- esitama hindamisele läbitud praktika ning teadmiste põhjal koostatud projekti
Väljastatavad dokumendid	<p>Koolituse lõpetamisel saab iga osaleja:</p> <ul style="list-style-type: none">- tunnistuse, kui õppe lõpetamise tingimused on täidetud- hindamisel mitteosalenud või hindamist mitteläbinud õppijale väljastatakse tõend koolitusel osalemise ja läbitud teemade kohta