

TurundusTreff.ee E-poe tehniline loomine WooCommerce ja Wordpressiga

Õppekava

Täienduskoolitusasutuse nimetus

Koiv Invest OÜ, reg. nr. 11517964

Õppekava nimi

TurundusTreff.ee E-poe tehniline loomine WooCommerce ja Wordpressiga

Õppekavarühm

Turundus, reklaam, kommunikatsioon, juhtimine

Õppe kogumaht (akadeemilistes tundides)

6 akadeemilist tundi auditoorset õpet

Sihtgrupp

Turundajad ja ettevõtte juhid, kes haldavad ise oma e-kanaleid

Õppe alustamise tingimused

Koolitusel osalejal peab olema varasem kogemus arvuti ja mobiilseadmete kasutamisel.

Õppe eesmärk

Koolitusel antakse teadmised et saaksid ise oma e-poe üles seada ja seda hallata.

Õpiväljundid ja õppe sisu

E-poe loomise ABC: struktuuri loomise põhimõtted; UI&UX põhimõtted:

- Kujundusmalli kasutamine - koolituse käigus lisame loodavale e-poele kujundusmalli ja vaatame selle kohandamise võimalusi.
- Näidissisu importimine - veebilehe loomisel kasutame näidisenäidise sisumaterjali, mille importimisel luuakse suur valik tooteid, mis aitavad tundma õppida Woocommerce e-poe võimalusi.
- Näidissisu asendamine oma toodetega - õpime näidise sisu oma toodetega asendades tundma Woocommerce administreerimisliidest.

Millised funktsioonid/töötajad peaks e-poes olema olemas?

- Maksemoodulite kasutamine - Vaatame maksemooduleid, mida saab kasutada Eesti e-poe puhul ja ka üle maailma oma kaupa müües.

- Tarnemoodulite kasutamine - füüsilist kaupa müües on vaja see ka kliendini toimetada. Siin tulevad appi transpordimoodulid. Eestis on olemas valmis lahendused nii pakiautomaatide kui kullerite kasutamiseks.
- Sooduskoodide kasutamine - e-poe turunduses on vaja soodustusi, tasuta pakkumisi ja muid hinnamuudatusi, millega erinevaid klientide vajadusi lahendada. Kuidas sooduskoodid seadistada ja kasutada? Selleks saab kasutada sooduskoode.
- Lojaalsusprogrammi loomine - iga e-pood peaks kasutusele võtma lojaalsusprogrammi ja kinnistama oma kliente. Kuidas kasutada boonusraha või punkte?
- Kirjad ostukorvi hüljanud kasutajatele - paljud e-poe külastajad, kes on alustanud ostu vormistamise protsessi. jätavad selle pooleli. Kuidas tuletada neile e-kirjaga meelde, et nende kaup ootab neid sinu e-poe korvis.
- Google Analyticsi kasutamine ja e-commerce trackeri seadistamine - Igas e-poes on vaja mõista, millistest kanalitest tulevad ostjad ja milliseid tehinguid kampaaniad toovad. Selle info analüüsimiseks on vaja iga e-poodnikul võtta kasutusele Google Analytics ja selle e-commerce tracker.
- Facebooki Pixeli kasutusele võtmine - Selleks, et saada maksimaalne kasu Facebooki reklaamiplatvormi võimalustest lisame e-poele Facebooki Pixeli koodi.
- SEO plugina kasutamine ja e-poe optimeerimine - enamus külastajaid, tehinguid ja käivet tuleb e-poodi läbi otsingumootori. Selleks, et sinu potentsiaalsed kliendid leiaksid su e-poe, pead teadma, kuidas oma lehel SEO seaded paika panna. Paigaldame SEO plugina ja vaatame, kuidas tootelehte optimeerida.
- Remarketingi kasutamine külastajate tagasi toomiseks e-poodi - Google Adsi ja Facebooki reklaamide puhul on võimalik e-poodi külastanud inimestele oma sõnumit näidata vastavalt sellele, mida nad sinu keskkonnas vaatasid. Annan sulle ülevaate, kuidas seda teha.

Õppemeetodid

Videoloeng ja õppematerjalide kasutamine

Õppematerjalide loend

Koolitaja poolt koostatud temaatiline õppematerjal edastatakse videoloenguna ja elektrooniliselt Powerpoint/PDF-na

Nõuded õpingute lõpetamiseks

Õpingute lõpetamise eelduseks on osalemine koolitusel.

Hindamise meetodid ja hindamiskriteeriumid

- elektrooniline testisüsteem hindab, kas ülesanded on tehtud vajalikul tasemel.

Koolituse läbimisel väljastatav dokument (tunnistus või tõend)

- Tunnistus, kui õppija võttis õppetööst osa täies mahus ja vastab teadmiste testis esitatud küsimustele vähemalt 50% õigesti
- Tõend, kui õppija võttis õppetööst osa osaliselt ja vastab teadmiste testis esitatud küsimustele õigesti alla 50%. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud õpitundide arvule.

Koolitaja kompetentsust tagava kvalifikatsiooni või õpi- ja töökogemuse kirjeldus

Nimi	Priit Kallas
Sünniaeg	22.3.1973
Hariduskäik	
9.2006 – 6.2009	Eesti Infotehnoloogia Kolledž (Ba), tehnosuhtlus.
Töökogemused	
02.2008 – tänaseni	DreamGrow Digital OÜ tegevjuht ja juhatuse liige. DreamGrow Digital OÜ on turundus ja reklaamikonsultatsiooni firma, mille peamiseks tegevusalaks on internetiturundus ja reklaam internetis. Tegevuseks ettevõtte juhtimine ja koolituste läbi viimine, strateegiline turunduskonsultatsioon.
04.2004 – tänaseni	Sevenline OÜ, asutaja ja juhatuse liige. Sevenline OÜ on üks esimesi internetiturundusele keskendunud firmasid Eestis, mis tegeleb vaid selle valdkonnaga. Firma üldise majandustegevuse juhtimine ja turundustegevuse koordineerimine. Aastast 2008 holdingfirma.
01.2007 – 9.2007	Netlead OÜ, juhatuse liige. Netlead OÜ on rahvusvahelise ettevõtte Web Guide Partner tütarfirma Eestis. Firma on keskendunud internetiturundusprojektidele ja müügi vahendamisele elektroonilistes kanalites. Firma asutamine, üldise majandustegevuse juhtimine ja meeskonna komplekteerimine.
05.2005 – 11.2005	Altex Marketing OÜ, asutaja ja juhatuse liige. Altex Marketing OÜ on üks esimesi internetiturundusele keskendunud firmasid Eestis, mis tegeleb vaid selle valdkonnaga. Firma üldise majandustegevuse juhtimine ja turundustegevuse koordineerimine. Koolituste korraldamine ja läbi viimine.
12.2002 – 4.2004	Infinet Solutions OÜ, tegevjuht. Infinet Solutions OÜ on internetiteenusepakkuja, mis keskendub serveriteenustele ja kodulehtede valmistamisele. Firma üldise majandustegevuse juhtimine ja internetiturundusesektori arendamine, turunduskonsultatsioonid.
10.1995 – 11.2002	Tuleviku Grupi AS, tegevjuht. Tuleviku Grupi AS on täisteenus pakkuv reklaamiagentuur ja meediavahendustegevus. Firma üldise majandustegevuse juhtimine, suurl klientide projektijuhtimine, IT-lahendused ja reklaamistrateegiate välja töötamine. Internetiturundusega tegeleva haru arendamine.
Valdkondlik kogemus	
11.2016-tänaseni	EAS ärimentor
02.2012-tänaseni	Tallinna Loomeinkubaator mentor
02.2008 – tänaseni	DreamGrow Digital OÜ tegevjuht ja juhatuse liige. DreamGrow Digital OÜ on turundus ja reklaamikonsultatsiooni firma, mille peamiseks tegevusalaks on internetiturundus ja reklaam internetis. Tegevuseks ettevõtte juhtimine ja koolituste läbi viimine, strateegiline turunduskonsultatsioon.
04.2004 – tänaseni	Sevenline OÜ, asutaja ja juhatuse liige. Sevenline OÜ on üks esimesi internetiturundusele keskendunud firmasid Eestis, mis tegeleb vaid selle valdkonnaga. Firma üldise majandustegevuse juhtimine ja turundustegevuse koordineerimine. Aastast 2008 holdingfirma.

01.2007 –9.2007	Netlead OÜ, juhatuse liige. Netlead OÜ on rahvusvahelise ettevõtte Web Guide Partner tütarfirma Eestis. Firma on keskendunud internetiturundusprojektidele ja müügi vahendamisele elektroonilistes kanalites. Firma asutamine, üldise majandustegevuse juhtimine ja meeskonna komplekteerimine.
05.2005 –11.2005	Altex Marketing OÜ, asutaja ja juhatuse liige. Altex Marketing OÜ on üks esimesi internetiturundusele keskendunud firmasid Eestis, mis tegeleb vaid selle valdkonnaga. Firma üldise majandustegevuse juhtimine ja turundustegevuse koordineerimine. Koolituste korraldamine ja läbi viimine.
12.2002 –4.2004	Infinet Solutions OÜ, tegevjuht. Infinet Solutions OÜ on internetiteenusepakkuja, mis keskendub serveriteenustele ja kodulehtede valmistamisele. Firma üldise majandustegevuse juhtimine ja internetiturundusesektori arendamine, turunduskonsultatsioonid.
10.1995 –11.2002	Tuleviku Grupi AS, tegevjuht. Tuleviku Grupi AS on täisteenus pakkuv reklaamiagentuur ja meediavahendustegevus. Firma üldise majandustegevuse juhtimine, suurl klientide projektijuhtimine, IT-lahendused ja reklaamistrateegiate välja töötamine. Internetiturundusega tegeleva haru arendamine.
Avaldatud valdkondlikud artiklid	
2005 – 2008	Üle 500 internetiturunduse artikli, Sevenline Internetiturunduse ajaveeb
2008 – 2015	Üle 180 internetiturunduse artikli, Dreamgrow Internetiturunduse ajaveeb
2009 – 2015	Üle 450 internetiturunduse artikli inglise keeles, Dreamgrow Social Media Marketing blog
2006-2015	Artiklid Eesti erinevates trükimeedia väljaannetes
Keeleoskus	Eesti keel - emakeel, inglise, vene, soome

Õppemaksu tasumine ja tagastamine

- Õppemaks tuleb tasuda esitatud arve alusel, arvel kirjeldatud maksetähtajaks.
- Kui arvel kirjeldatud maksetähtajaks pole kogu summa tasutud, siis on Koiv Invest OÜ-l õigus osalejale Tunnistus või Tõend mitte väljastada.
- Koolitusest loobumise korral palume sellest teada anda info@turundustreff.ee
- Koolitusest loobumisel peale registreerumisperioodi lõppu tagastatakse 80% koolitusprogrammi maksumusest.
- Koiv Invest OÜ jätab endale õiguse teha õppeplaanis ja teemades ajakohaseid muudatusi.

Vaidluste lahendamise kord

Vaidlused lahendatakse kokkuleppe teel. Kui kokkulepet ei saavutata, lahendatakse vaidlused Harju Maakohtus.

Õppekeskkonna kirjeldus

- Koolitus toimub Zoom.us online õpikeskkonnas ja on individuaalne ning õppemaht on 6 tundi.
- Online õpikeskkonnas on videoloengud ja elektroonilised materjalid.

Õppeprogrammide ja õppekavade kvaliteedi tagamine

Koolituse kvaliteedi tagamise eeldus

- Koiv Invest OÜ on Eesti juhtiv internetiturunduse teemaliste avatud koolituste korraldaja.
- Koiv Invest OÜ korraldab Eesti ettevõtete ja asutuste juhtidele ning spetsialistidele suunatud tööalast täienduskoolitust aastast 2008.
- Koiv Invest OÜ juhatuse liige on tegelenud avatud koolituste ja konverentside valdkonnas aastast 1997.
- Koiv Invest OÜ lähtub koolituste korraldamisel klientide vajadustest ja väljatöötatud koolitusprogrammide ning õppekavade põhjal.

Koolitaja kvaliteedi tagamine

- Koolitaja omab pikaajalist koolitaja töö kogemust, tuntust ja aktsepteeringut klientide-sihtrühmade hulgas.
- Koolitaja töö tulemust hinnatakse koolituse järgselt osalejate kirjaliku tagasiside põhjal. Vajadusel tehakse koolitajatele parandus- ja täiendustepanekuid.

Õppekeskkonna kvaliteedi tagamine

- Koolitus on <http://www.turundustreff.ee/> kodulehel vähemalt 1 kuu enne Koolituse toimumise algust. Koolitusele on võimalik registreeruda kodulehel toodud koolituse juurest.
- Kõik Koolitusele registreerunud saavad vähemalt 5 päeva enne Koolituse algust teabe koolituse täpse korraldusliku poole kohta.
- Koolituse läbimiseks on ettevalmistatud elektrooniline õppematerjal ja õppematerjali täiendatakse vastavalt teema arengule.

Koolituse kohta tagasiside kogumine

- Koolituse lõpul täidavad osalejad tagasisidelehe, kus annavad hinnangu Koolituse sisule ja lektorile ning võimalus on teha ettepanekuid Koolituse sisu ja formaadi paremaks muutmiseks.
- Koiv Invest OÜ juhtkond koos koolitajaga analüüsivad saadud tagasisidet ning vajadusel muudavad Koolituse sisu või korraldust.
- Juhul kui tagasiside koolitajale on halb mitmel tagasisidel järjest, kaalutakse koolitajaga koostöö lõpetamist ja kvaliteetsema koolitajaga koostöö alustamist.

Õppekava kinnitamise aeg: 02.12.2020

Urmas Kõiv

Koiv Invest OÜ juhatuse liige