

## **TurundusTreff.ee Internetiturunduse planeerimise online koolitus**

Õppekava

### **Täienduskoolitusasutuse nimetus**

Koiv Invest OÜ, reg. nr. 11517964

### **Õppekava nimi**

TurundusTreff.ee Internetiturunduse planeerimise online koolitus

### **Õppekavarühm**

Turundus, reklaam, kommunikatsioon, juhtimine

### **Õppe kogumaht (akadeemilistes tundides)**

12 akadeemilist tundi iseseisvat online õpet

### **Sihtgrupp**

Suur- ja väikeettevõtjad, avaliku sektori keskastmejuhid ja kommunikatsioonijuhid ning kommunikatsioonispetsialistid, turundusjuhid, müügijuhid, turundusspetsialistid, turundusassistendid ja müügiassistendid, teenindusjuhid, sekretärid ja juhiabid ning kõik, kellel on soov omandada süsteemselt teadmisi internetiturunduses.

### **Õppe alustamise tingimused**

Kursusel osalejal ei ole vajalik varasem kogemus arvuti ja mobiilseadmete kasutamisel.

### **Õppe eesmärk**

Koolituse eesmärk on aidata osalejatel eesmärgistada ja koostada internetiturunduse tegevusplaani tegevusteks digiturunduse kanalites.

### **Õpiväljundid**

#### **Koolituse läbinu:**

- tunneb digiturunduse eesmärgistamise, planeerimise, süstematiseerimise ja efektiivsema korraldamise võimalusi;
- teab, kuidas koostada digiturunduse tegevusplaani tegevusteks digiturunduse kanalites;

## **Õppesisu**

### **Koolitusel läbitakse järgmised teemad:**

- Milliseid tegevusi teha, et täpsemalt saada teada klientide soove ja vajadusi ning kus kliendid internetikanalites paiknevad?
- Millised digitaalse turunduse kanalid aitavad kiiremini müügitulemuseni jõuda ja millises mahus kanaleid kasutada?
- Milliste tegevustega saada kliendid ostuprotsessis tehingu poole liikuma ja teenusepakkujaga kontakti võtma?
- Millised tegevused aitavad suurendada veebilehe külastusi oluliste sihtgruppide seas?
- Mida teha, et otsingumootorite kaudu rohkem külastusi saada ja need kontaktideks pöörata?
- Kuidas ja kui palju on otstarbekas aktiveerida tarbijaid sotsiaalmeedias, et suurendada tehingute arvu?
- Milliseid sotsiaalmeedia kanaleid ja millises proportsioonis on mõistlik kasutada?
- Millised tegevused aitavad koguda kliendikontakte ja mida teha klientidega, kes ei ole hetkel veel valmis Teie teenust tarbima?
- Milliseid tegevusi ja kui palju teha Meiliturunduses?
- Kuidas Remarketingi/Retargetingi süsteemselt kasutada?
- Kuidas digitaalse turunduse tegevusi mõõta, milliseid mõõdikuid kasutada, mida mõõta ja kuidas mõõtmistulemusi analüüsida?
- Kui suur peaks olema digitaalse turunduse aastaeelarve?
- Milline peaks olema digiturunduse eelarve struktuur?

### **Õppemeetodid**

Videoloengu ja koolitusmaterjali läbitöötamine, teadmiste testide täitmine

### **Iseseisev töö**

Koolitusel etteantud materjalide läbitöötamine ja ülesannete lahendamine 1 kuu jooksul. Kontroll ja tagasiside toimub läbi teadmiste kontrolli testide.

### **Õppematerjalide loend**

Koolitaja poolt koostatud temaatiline õppematerjal edastatakse elektrooniliselt programmis osalejale emailile

## **Nõuded õpingute lõpetamiseks**

Õpingute lõpetamise eelduseks on osalemine online koolitusel ning etteantud ülesannete lahendamine.

## **Hindamismeetodid ja hindamiskriteeriumid**

Digiturunduse süstematiseerimise ülesanded – koolitaja korraldab teadmiste testi ja elektrooniline testisüsteem hindab, kas ülesanded on tehtud vajalikul tasemel. Koolitaja kontrollib elektroonilise testisüsteemi tulemusi.

## **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 Infinit Solutions OÜ, tegevjuht. Infinit 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 täisteenust pakkuv reklaamiagentuur ja meediavahendustegevus. Firma üldise majandustegevuse juhtimine, suurl klientide projektijuhtimine, ITlahendused ja reklaamistrateegiate välja töötamine. Internetiturundusega tegeleva haru arendamine.

Valdkondlik kogemus

11.2016-täna seni EAS äri mentor

02.2012-täna seni Tallinna Loomeinkubaator mentor

02.2008 – täna seni 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 – täna seni 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 Infinit Solutions OÜ, tegevjuht. Infinit 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 täisteenust pakkuv reklaamiagentuur ja meediavahendustegevus. Firma üldise majandustegevuse juhtimine, suurl klientide projektijuhtimine, ITlahendused 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](mailto:info@turundustreff.ee)
- Koolitusest loobumisel peale registreerumisperioodi lõppu tagastatakse 80% koolitusprogrammi maksumusest.
- Koiv Invest OÜ jätab endale õiguse teha õppeplaanis ja teemades ajakohaseid muudatusi.
- Väheste registreerujate tõttu on meil õigus kursus ära jätta või edasi lükata. Programmi registreerunuid teavitatakse konkreetse koolituspäeva ära jäämisest või edasi lükkumisest viivitamatult. Ärajäänud koolituspäeva eest tasutud summa makstakse tagasi või kantakse soovi korral üle mõne järgneva koolituse osavõtutasuks.

### **Vaidluste lahendamise kord**

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

### **Õppekeskkonna kirjeldus**

- Kursus toimub [www.internetiturundus.ee](http://www.internetiturundus.ee) online õpikeskkonnas ja on individuaalne ning õppemaht on 12 tundi.
- Online õpikeskkonnas on videoloengud, kirjalikud materjalid, videointervjuud, teadmiste testid.
- Koiv Invest OÜ jätab endale õiguse asendada online õpikeskkond mõne teise samaväärsse õpikeskkonnaga
- Teemaatiliseks online koolituseks on ette valmistatud elektrooniline õppematerjal.
- Koolitust läbides on õppijal kohustus leida koht, kus on toimiv internetiühendus.
- Koolitust läbides peavad õppijal endal olema selleks vajalikud vahendid (näiteks arvuti või laptop või telefon)

## **Õppeprogrammide ja õppekavade kvaliteedi tagamine**

### **Koolitusprogrammi ja koolituspäevade 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 poolne kvaliteedi tagamise eeldus on Koiv Invest OÜ poolt väljatöötatud õppekorralduse ja kvaliteedi tagamise alused, mis kuvatakse koolituste veebilehel.
- Igal koolitusel võimaldatakse koolitusel osalejatel anda koolitajale ja koolituse korraldusele tagasisidet

### **Koolitajate kvaliteedi tagamine**

- Koolitajad omavad pikaajalist koolitaja töö kogemust, tuntust ja aktsepteeringut klientidesihtrühmade hulgas.
- Koolitajate töö tulemust hinnatakse koolituse järgselt osalejate kirjaliku tagasiside põhjal. Vajadusel tehakse koolitajatele parandus- ja täiendustettepanekuid.

### **Õppekeskkonna kvaliteedi tagamine**

- Koolitusprogramm on <http://www.turundustreff.ee/> kodulehel vähemalt 1 kuu enne koolituse toimumise algust. Koolitustele on võimalik registreeruda kodulehel toodud koolituse juurest.
- Kõik koolitusele registreerunud saavad vähemalt 5 päeva enne koolitusprogrammi algust teabe koolituse täpse korraldusliku poole kohta.
- Koolituseks on ettevalmistatud elektrooniline õppematerjal.

### **Koolituse kohta tagasiside kogumine**

- Koolitusperioodi 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 kursuse sisu või korraldust.
- Juhul kui tagasiside koolitajale on halb mitmel koolitusel järjest, kaalutakse koolitajaga koostöö lõpetamist ja kvaliteetsema koolitajaga koostöö alustamist.

Õppekava kinnitamise aeg: 01.02.2021

Urmas Kõiv

Koiv Invest OÜ juhatuse liige