

TurundusTreff.ee SEO asjatundja online-kursus

Õppekava

Täienduskoolitusasutuse nimetus

Koiv Invest OÜ, reg. nr. 11517964

Õppekava nimi

SEO asjatundja online-kursus

Õppekavarühm

Turundus, reklaam, kommunikatsioon, juhtimine

Õppe kogumaht (akadeemilistes tundides)

120 akadeemilist tundi e-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

KursuselKursuse osalejal peab olema varasem kogemus arvuti ja mobiilseadmete kasutamisel.

Õppe eesmärk

Kursuse eesmärk on anda suures mahus teadmisi kuidas kasutada veebilehe optimeerimist interneti otsimootoritele.

Õpiväljundid

Kursuse läbinu:

- teab töövahendeid, kuidas teha veebileht otsingumootoritele leitavaks;
- teab, kuidas otsimootoriturunduses eesmäärke püstitada, tegevusi planeerida ja süstematiseerida ning tulemusi jälgida;
- tunneb otsimootoris ja oma veebilehel tehtavate tegevuste mõõtmise võimalusi;
- teab, kuidas saavutada häid positsioone otsingutulemustes.

Õppesisu

Kursusel läbitakse järgmised teemad:

Kursusel on 7 peamist teemat, mis aitavad Sul tulemust saavutada:

1. Hästi hallatud SEO tulemuste protsess

Peaaegu kõik turundajad teevad SEOd valesti, sest nende optimeerimise protsess ei ole korrektselt paika pandud. Nii kaotatakse aega ja raha teenuse sisse ostmisele ning kliente konkurentidele.

Kursuse käigus saad teada, kuidas panna oma turunduses SEO tööle nii, et see ei vaja eraldi tähelepanu ja suurem osa töömahust saab tehtud igapäevaste tööde käigus. Hästi hallatud SEO protsess hoiab kokku turunduseelarvet ja vähendab olulisel määral sellele tegevusele kuluvat aega.

2. Töö märksõnadega

Märksõnatöö on SEO üks tähtsamaid alustalasid. Kursuse käigus saad kõik vajalikud sammud ise läbi teha ja tulemusena saad endale märksõnade andmebaasi, millest on kasu aastateks.

Märksõnad jagunevad paljudesse valdkondadesse ja tihti jäävad mõned teemakategooriad turundajal tähelepanuta. Vaatame läbi kõikvõimalikud kategooriad, mille abil sa võiksid otsingumootoritest omale konkurentidest rohkem külastajaid saada. See on sisend nii SEOks kui sisuturunduseks.

3. Tehniline optimeerimine veebilehel

Oma lehel olevate SEO faktorite optimeerimine on tegevus, mis on 100% sinu kontrolli all. Ometi on enamuse veebilehtedel need tegevused valesti tehtud või hoopis kahe silma vahele jäänud.

Selles osas lähme detailides süviti, et sa saaksid oma optimeerimise töös kõik asjad õigesti tehtud. Vaatame üksipulgi läbi kõik lehel olevad optimeerimise faktorid alates märksõnatihedusest ja lõpetades piltide optimeerimisega. Sellesse kuuluvad URLid, meta kirjeldused ja palju muud.

4. Linkide hankimine e. link building

Linkide hankimine on SEO kõige tähtsam komponent. Kui keegi su veebile ei viita, siis ei pea otsingumootorid sead piisavalt autoriteetseks ning sa ei tule otsingust isegi oma nimega välja.

Kursuse käigus saad teada, millised on tähtsaimad mõõdikud, mida pead jälgima linkide hankimisel. Kes viitavad su konkurentidele ja kuidas sa võiksid neist rohkem linke koguda. Samas on ka linke, mis sulle mitte mingit väärtust ei anna, saad teada kuidas neid ära tunda ja vältida.

5. Serveri valik ja kasutatavus

Saad teada, mida panna tähele serveri valimisel. Millised on veebikeskkonna tehnilised nõudmised selleks, et otsingumootorite tingimustega maksimaalselt ühilduda.

Vaatame läbi veebilehe koodi tehnilised nõuded just sellel määral, et sa saaksid oma töös keskenduda ainult tulemusi andvatele elementidele. Saad teada, kuidas sinu veebi kasutatavus ja laadimise kiirus mõjutavad tulemusi Google otsingus. Vaatame ka keeli, domeene ja muud vajalikku.

6. SEO töövahendid

Iga töö teeved lihtsamaks töövahendid, mis annavad sulle aimu, mida pead tegema ja milliseid tulemusi sa oma senise tegevusega saavutanud oled.

SEO tööriistadest rääkides paneme esmalt vajalikud vahendid tööle, et selleks ajaks, kui tulemusi on vaja vaadata, siis on sul jube mingid andmed kogunenud. Vaatame üle esmalt need vahendid, mida saad tasuta kasutada ja siis mõned tasulised, mille puhul on ka tasuta võimalusi.

7. Tulemused + Teadmised

Selle kursuse tulemused avalduvad suurema müügina läbi veebikeskkonna. Enne kui otsustad, mõtle, kui palju saad säästa näiteks Google Adsi reklaamidelt või saada lisatulu tänu paremale positsioonile otsingus. Enamasti tasub investeerida mõne kuuga ja teadmised saad täiesti tasuta peale kauba.

Õppemeetodid

Videoloengud, kirjalike materjalide läbitöötamine, teadmiste testide täitmine, SEO kogukonnas teadmiste ja kogemuste vahetamine

Iseseisev töö

Kursusel etteantud materjalide läbitöötamine ja ülesannete lahendamine 3 kuu jooksul. Kontroll ja tagasiside toimub läbi teadmiste kontrolli testide.

Õppematerjalide loend

Õppematerjalid sisaldavad:

- rohkem kui 4 tundi videomaterjale ja üle 35e videoõppetüki
- 50+ lehekülge juhendeid PDFis
- 3 tundi ekspertidega tehtud kogemus-intervjuusid
- teste, et saaksid kontrollida enda teadmisi
- 100% praktilisi nõuandeid SEO rakendamiseks
- õppematerjalide uuendusi

Nõuded õpingute lõpetamiseks

Õpingute lõpetamise eelduseks on teadmiste kontrolli testide lahendamine vähemalt 50% edukusega.

Hindamismeetodid ja hindamiskriteeriumid

- Teadmiste testimiseks tuleb kursusel teostada 3 kodutööd.
- Otsimootoriturunduse praktilise kasutamise ülesanded/testid – testide automaatne hindamissüsteem hindab, kas ülesanded on tehtud vajalikul tasemel (vähemalt 50% edukusega).

Kursuse läbimisel väljastatav dokument (tunnistus või tõend)

- Tunnistus, kui õppija võttis õppetööst osa täies mahus ja vastab testidele 50% edukusega
- Tõend, kui õppija võttis õppetööst osa osaliselt. 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 – 2020	Üle 180 internetiturunduse artikli, Dreamgrow Internetiturunduse ajaveeb
2009 – 2020	Üle 450 internetiturunduse artikli inglise keeles, Dreamgrow Social Media Marketing blog
2006-2020	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.
- Tunnistuse väljastamise eelduseks on testide tulemuslik läbimine vähemalt osalemine 50% ulatuses.
- Tõendi väljastamise eelduseks on Kursusel osalemine .
- 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

- Kursus toimub www.internetiturundus.ee online õpikeskkonnas ja on individuaalne ning õppemaht on 120 tundi.
- Online õpikeskkonnas on videoloengud, kirjalikud materjalid, videointervjuud, teadmiste testid.

Õppeprogrammide ja õppekavade kvaliteedi tagamine

Kursuse 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 õppekavadest.

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

- Kursus on <http://www.turundustreff.ee/> kodulehel vähemalt 1 kuu enne kursuse toimumise algust. Kursusele on võimalik registreeruda kodulehel toodud koolituse juurest.
- Kõik kursusele registreerunud saavad vähemalt 5 päeva enne kursuse algust teada koolituse täpse korraldusliku poole kohta.
- Kursuse 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