

õppekava nimetus	Internetiturunduse juht
Õppekeel	Vene keel
õppekava maht kokku (koos iseseisva töö osakaaluga)	120 ak tundi
iseseisva töö osakaal	40 ak tundi
auditoorse ja praktilise töö maht	80 ak tundi
õppe eesmärgid	Antud kursuse eesmärgiks on anda teadmised internetiturunduse olulisematest meetoditest ja kanalitest, mis aitavad sihtrühmadega sotsiaalmeedias kontakte luua ja hoida, sihipäraste tegevustega turundustegevuste efektiivsust ja atraktiivsust suurendada, kliendiandmetega toimetada ning tegevuste tulemuslikkust analüüsida, et saavutada kasumlikud äritulemused (sh ka mõelda välja reklaamikampaaniad, mis ei nõua tohutut eelarvet ja kompetentselt analüütikast aru saada).
õppeaja kestus	4 kuud
õpingute alustamise tingimused	Koolitust läbiv isik peab olema vähemalt 18 aastat vana.
õppekava sisu kirjeldus koos õpetavate koolitajate nimedega	<p>Käsitletakse järgmisi teemasid:</p> <p>1.loeng Sissejuhatus internetiturundusse: eesmärgid, vahendid, mõõdikud, müügikanalid</p> <p>2.loeng Sihtauditoorium. Kõnetada kõiki või keskenduda kindlatele inimestele. Kuidas otsida, kuidas hinnata?</p> <p>3.loeng Konkurendid. Kohane hindamine ja häälestamine.</p> <p>4.loeng Maandumislehe tegemine</p> <p>5. loeng AdWords – põhikontseptsioonid, reeglid. Kontektstuaalne reklaam</p> <p>6.loeng AdWords – häälestamine. Harjutamine kogenud juhendajaga</p> <p>7.loeng AdWords – statistika lugemine. Kust see pärineb ja kuhu see kaob.</p> <p>8.loeng Sotsiaalmeedia – uue põlvkonna tulevik. Strateegia, sisuplaan, kommunikatsioon.</p>

9.loeng Facebook'i turundus

10.loeng Instagrami turundus

11.loeng Copywriting. Reklaam- ja turundustekside põhi sotsiaalmeedias. Kuidas ehitada üles tekstid, mis müüvad. Kreatiiv ja selle alused.

12.loeng Suunatud reklaam - kuidas mitte ebaõnnestuda. Teooria

13.loeng Foto/videosisu (photo/video-content)

14.loeng Suunatud reklaam - kuidas mitte ebaõnnestuda. Praktika koos lektoriga.

15.loeng Sotsiaalmeedia statistika ja analüütika

16.loeng Jutustamine (Storytelling)

17.loeng Chatboti tegemine (Vestlusbotid). Vestlusbottide loomise teenuse kasutamine Facebookis; sõnumiahela koostamine boti ja kasutajate vaheliseks suhtlemiseks; vestlusboti osalusega reklaami seadistamine.

18.loeng E-uudiskiri – põhikontseptsioonid. E-uudiskiri – harjutamine. Harjutamine kogunud juhendajaga.

19.loeng Internetipoe haldamine. Müüügitulu suurendamine.

20.loeng Projekti kaitsmine / eksam.

Eksam:

Tudeng kaitseb oma projekt. Esitab turundusplaani, võtab kasutusele turundusstrateegiat ning esitab komisjonile.

Vastavalt omandatud materjalidele, peab tudeng esitama kliendi äri- või treeningfirmale töötavat edendavat strateegiat. Läbi töödelda ja läbi viia kampaania.

Anda põhjendatud ülevaade analüütikast ja tulemustest.

Praktiline osa algab peale 2 õppetundi ja kestab kursuse lõpuni. Kodutöö pärast iga õppetundi.

Praktika:

Tuginedes saadud teadmistele, tuleb igal kursuse osalejal luua oma projekt ning

	koostada koolitajaga tegevusplaani ja valida sobiva taktika oma turundusplaani koostamiseks.
õpingute lõpetamise nõuded	Kursuse läbimiseks ja lõpetamiseks, peab osaleja läbima tundi ning sooritama praktika, looma oma või kliente projekti, koostama turundusplaani/tegevusplaani/kontentplaani/strateegia ning leida sobiliku taktikat projekti realiseerimiseks.
õppekava eduka läbimise korral omandatavad teadmised ja oskused	1. Teadmised internetiturundusest ja selle strateegiast 2. Sihtrühma kindlaksmääramine 3. Strateegia ja tegevusplaani koostamise oskus 4. Analüütiliste koondite lugemine ning analüüs 5. Reklaamkampaniate loomine 6. Kursusel omandab õppija praktilised oskused Facebooki/ Instagrami fännilehe loomiseks ja haldamiseks sh Facebooki/ Instagrami turundusplaani tegemiseks.
õppeväljundid	
õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitse nõuetele, kui need on kehtestatud	Õpperuumid: õppesaal (mahutavusega kuni 15 inimest), Aleksander Puškini 6, 20308 Narva, Eesti. Sisustus: suur koosolekulaud, pehmed toolid, kõõginurk kohvipausi jaoks Kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid Kasutatavad õppevahendid: jaotusmaterjal, video loengud, presentatsioonid.
Praktikabaasi kirjeldus (kui õppekava sisaldab praktikat)	Praktika läbimiseks on osalejatel vaja arvuti ning ligipääs interneti. Ülesannet võivad osalejad teostada nende poolt valitud kohas.
Nõuded õpingute lõpetamiseks, sh hindamismeetodid ja hindamiskriteeriumid	Õpingud loetakse lõpetatuks, kui osaleja on omandanud kursi õppekavas vastavad õpiväljundid: 1. Osaleja koostab turundusplaani ja loob tõelisi reklaamikampaniaid, jälgib müügi kasvu, seadistab müügi kanaleid võrgus, uurib tarbijate käitumist. 2. Osaleja saab: seada võrgu müügi, seada reklaamikampaniatele ja lugeda analüütilisi oskusi. 3. Osaleja suudab optimeerida ettevõtte kulusid ja meelitada uute klientide maksimaalset arvu.
Kursuse läbimisel väljastatav dokument (tunnistus või tõend)	1. Tunnistus, kui õpingute lõpetamise nõuded on täidetud. 2. Tõend, kui õpitulemused ei saavutatud, kuid õppija võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontakttundide arvule, kuid mitte juhul, kui

	õppija osales vähem kui pooltes tundides.
--	---