

## Kuidas luua edukat e-äri turundus- ja müügistrateegiat?



**10. september 2019**

**Kestus:** 1 päev

Äripäeva Akadeemia (Vana-Lõuna 39/1, Tallinn)

2017. aastal ostles 1.66 miljardit inimest veebipoodides ning veebikauplemise turumahu osas oodatakse pea kahekordistumist 2021. aastaks – tänaselt 2.3 triljoniilt 4.48 triljonile USA dollarile. Ka eestlaste seas on veebikaubandus kiirelt tõusmas – Eurostati andmetel ostis üle poolte eestlastest viimase aasta jooksul mingeid teenuseid või tooteid digikanalite kaudu.

E-kaubandus pakub seega olulisi ärivõimalusi nii kohalikul kui ka globaalsel turul. Kuigi konkurents on kiirelt kasvav, siis väärtusliku pakkumise ja targa ning läbimõeldud tegutsemisega on võimalik edu saavutada. Käesolev koolitus on üles ehitatud eesmärgiga anda oskused e-äri või e-poe turunduse ja müügitgevuse planeerimiseks, haldamiseks ja arendamiseks ning välja tuua riskid, mida vältida.

### **Koolituse eesmärk**

Koolituse eesmärk on anda baasteadmised e-turundusest, jagada praktilisi nõuandeid ja teha läbi ülesandeid, mis aitaksid osalejatel oma ettevõtte käivet ja kasumlikkust digikanalite toel oluliselt kasvatada.

### **Sihtgrupp**

Koolitusele on oodatud ettevõtete juhid, turundusjuhid ja turundusspetsialistid, kes tegelevad e-kaubanduses ja veebimüügile toetuvates ettevõtetes või mõtlevad veebimüügi alustamisele.

### **Koolituse tulemusena osaleja**

- Oskab luua digikanalite turundusstrateegiat;
- Teab, kuidas arvutada kampaaniate tulusust ja optimaalseid reklaamiinvesteeringuid;
- Teab, kuidas valida ja üles ehitada erinevaid turunduskanaleid;
- Oskab konkurentide järele digimaailmas luurata;
- Teab, milliseid tulemusmõõdikuid oma turundustegevustes kasutada ja kuidas nende põhjal järeldusi teha.

### **Koolituse läbiviimise põhimõtted**

Koolitus koosneb loengutest, aruteludest, arvutuste läbitegemisest ja iseseisvatest ülesannetest. Koolituse iga teemaploki juurde kuuluvad praktilised ülesanded, mis annavad osalejatele juba järgmisel päeval rakendatavad tööriistad. Näiteks valemid, mille abil arvutada reklaamide tulusust, küsimused, mida konkurentide analüüsi juures kasutada ning mõõdikud, mille baasil oma ettevõtte turundustegevusi optimeerida. Kaasa palume võtta sülearvuti ja võimalusel omada ligipääsu oma ettevõtte veebilehe Google Analytics'i kontole. Kui ettevõttel ei ole Google Analytics'i kontot, siis toimub harjutamine demokonto abil, mille saab iga osaleja enne koolitust alla laadida.

Õpiväljundite saavutamist hinnatakse arutelude, individuaalsete harjutuste ja grupitööde käigus. Tunnistuse väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine terves mahus.

Maht: 8 akadeemilist tundi

Koolitusgrupi maksimaalne suurus on 15 inimest.

### **Sellel koolitusel on osalenud:**

Medicum Tervishoiuteenused AS, Pharma Holding OÜ, Siidrikoda OÜ, Floorin AS, Garments Trade OÜ, Kaupmees & KO AS, Ksenukai Digital OÜ, Loodusravi Kliinik OÜ, Lääne-Viru Rakenduskõrgkool, Nordfox Trade OÜ, Selver AS, Tallink Duty Free AS, Tulekuma OÜ.

### **Loe koolitaja artiklit:**

[3 lihtsat nippi, kuidas digiturunduses oma konkurentide järele luurata](#)

## AJAKAVA

10.09.2019

09:45 - 10:00 ○ Kogunemine

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Majast 350 meetri kaugusel asub Europarkla (Vana-

Lõuna 17), kus parkimistasu on 2 EUR/ päev.

10:00 - 11:30 ○ **1. Konkurentsivõimelise turundusstrateegia loomine**

- E-äri matemaatika ABC
- Kasumlike sihtgruppide valimine
- Turunduskanalite valimine

Kasutatavad meetodid: teooria, praktiline ülesanne reklaami tasuvuse ja tulemuslikkuse arvutamisest, näited, arutelu

11:30 - 11:45 ○ **Kohvipaus**

11:45 - 13:15 ○ **2. E-äri leitavuse ja tuntuse kasvatamine**

- Otsingunähtavus läbi AdWordsi reklaamide ja SEO
- Taasturundus ehk retargeting
- Sotsiaalmeedia ja sisuturundus

Kasutatavad meetodid: teooria, praktiline ülesanne turunduseelarve loomisest, näited, arutelu

13:15 - 14:00 ○ **Lõuna**

14:00 - 15:30 ○ **3. Konkurentide luure läbi avalike kanalite**

- Konkurentide sõnumid ja tootepakkumised
- Konkurentide sotsiaalmeediastrateegia
- Konkurentide veebiliikluse kanalid

Kasutatavad meetodid: teooria, näited, praktiline konkurentide analüüs, arutelu

15:30 - 15:45 ○ **Kohvipaus**

15:45 - 17:00 ○ **4. Tulemuste mõõtmine ja nendest järeltulemuste tegemine**

- Kõige levinumad e-äri tulemusmõõdikud
- Tööriistad tulemuste mõõtmiseks ja jälgimiseks
- Järeltulemuste jõudmine ja otsuste vastuvõtmine

Kasutatavad meetodid: teooria, näited, arutelu

---

## LISAINFO

### Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta.

Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osamine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil [akadeemia@aripaev.ee](mailto:akadeemia@aripaev.ee) või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#).

Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või [Liis.Lehtmets@aripaev.ee](mailto:Liis.Lehtmets@aripaev.ee).