

Kuidas luua edukat e-äri turundus- ja müügistrateegiat?



Kestus: 1 päev

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

[Vaata kõiki kuupäevi](#)

Sellel koolitusel õpitakse e-äri või e-poe turunduse ja müügitegevuse planeerimist, haldamist ja arendamist ning seda, kuidas vältida suuremaid riske.

E-kaubandus pakub olulisi ärvõimalusi nii kohalikul kui ka globaalsel turul. Koolitusel räägitakse sellest, millised kaugelt ulatuvad muutused on viimasel ajal toimunud tarbijakäitumises, aga ka ostutsükli pikkusest, ostumääradest ja digiturunduse tasuvusest.

63% juhtudel hakkab ostuprotsess pihta digikanalites, kuigi e-kaubanduse osakaal kogukaubandusest on alla 20%. E-kaubanduse turumahu oodatakse 2023. aastaks pea kahekordistumist. Eestis on e-kaubanduse turumahu aastaga tõusnud 85%. Kuigi e-kaubanduses on konkurents on kiirelt kasvav, siis väärtusliku pakkumise ja targa ning läbimõeldud tegutsemisega on võimalik edu saavutada.

Koolituse eesmärk on anda e-turundusest baasteadmised ja praktilised oskused, et ettevõtte käivet ja kasumlikkust digikanalite toel oluliselt kasvatada.

Koolitusele on oodatud ettevõtete juhid, turundusjuhid ja turundusspetsialistid, kes tegelevad e-kaubanduse ja veebimüügiga või mõtleavad 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.

Koolitus koosneb loengutest, aruteludest, arvutuste läbitegemisest ja iseseisvatest ülesannetest. Koolituse iga teemaploki juurde kuuluvad praktilised ülesanded, mille läbitegemine aitab õpitut tööriistu juba järgmisel päeval rakendada. Näiteks valemid, mille abil arvutada reklaamide tulusust, küsimused, mida konkurentide analüüsi juures kasutada ning mõõdikud, mille baasil oma ettevõtte turundustegevusi optimeerida.

Koolitusele palume kaasa 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, millele ligipääsu saab koolitajalt koolituse käigus.

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](#)
[Retargeting – digiturunduse kindlustuspoliis](#)

09:30 - 09:45 ○ Kogunemine

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

09:45 - 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 mõõtmise ja nendest järelduste tegemine

- Kõige levinumad e-äri tulemusmõõdikud
- Tööriistad tulemuste mõõtmiseks ja jälgimiseks
- Järeldusteni 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 osalemine 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 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.