

Kuidas digitaalset müügikampaaniaid analüüsida ja optimeerida



Kestus: 8 akadeemilist tundi

Vana-Lõuna 39/1, Tallinn

[Vaata kõiki toimumiskuupäevi](#)

Turundajad, kes ei tööta agentuurides, on sageli fokuseeritud ühele valdkonnale või ettevõttele. Kuna tööülesandeid on reeglina palju, siis võib olla keeruline leida aega, et viia ennast kurssi kõikide veebianalüütika ja turunduskanalite nüanssidega. Kui puuduvad võrdlusmomentid teiste ettevõtete lahenduste ja tulemustega, on samas ka keeruline leida tänasega võrreldes paremini toimivaid lahendusi ning valdav osa õppimisest tuleb läbi konkurentide jälgimise ja iseseisva katsetamise.

Kas tead täpselt, kuidas sinu tänased kampaaniad töötavad ning mida teha nende tulemuslikkuse tõstmiseks?

Soovid teada, kuidas digitaalset müügikampaaniaid analüüsida ja optimeerida?

Digikampaaniate optimeerimise meistriklässis jagab Harlis Velk kampaaniate optimeerimise raamistikke, põhimõtteid ja praktikaid – ettevõtte digitaalsete äritulemuste kasvatamise vundamenti, mida ta on koostanud, pidevalt täiendanud ja edukalt kasutanud klientide äritulemuste kasvatamiseks viimase 8 aasta jooksul.

Koolitusel tutvustatavaid põhimõtteid saab kasutada nii väikese- kui suuremahuliste, nii ühekordsete kui ka pikaajaliste kampaaniate puhul. Koolitusel tutvustatakse eri sektoritele olulisi nüansse ja meetodeid, mille arvestamisel ja teadlikul kasutamisel kasvab nii ettevõtte müügikampaaniate tulemuslikkus ja maht kui ka klientide arusaam tootest ja uute klientide rahulolu.

Koolituse fookuses on kampaaniad, mille eesmärk on klientide, käibe ja tasuvuse kasvatamine. Samas saab mitmeid koolitusel tutvustatavaid põhimõtteid rakendada ka teadlikkuse ja huvi kasvatamise eesmärkidega kampaaniate tulemuslikkuse kasvatamiseks.

Soovi ja piisava etteatamise korral saab osaleja koolituse käigus konkreetseid soovitusi enda hallatava kampaania tulemuslikkuse kasvatamiseks (täpsem info registreerumisel).

Koolituse eesmärgiks on anda osalejatele taustainfo kampaaniate edukast planeerimisest, valdkondade ja kanalite spetsiifikast ning müügikampaaniate optimeerimise juhendid ja soovitused. Koolituse lõpus koostavad osalejad uute teadmiste põhjal isikliku plaani enda digikampaaniate tulemuste kasvatamiseks.

Koolitusel saab teada: mida on vaja teha enne kampaaniate optimeerimist, kuidas leida infot ja ideid muudatuste tegemiseks, milliseid muudatusi eelistada ning kuidas tehtud muudatusi ajas jälgida ja tagasisidestada.

Sihtgrupp

Koolitusele on oodatud inimesed, kes vastutavad digikampaaniate tulemuste, elluviimise või optimeerimise eest ning soovivad suurendada enda teadlikkust kampaaniate tulemuse tõstmise osas.

Turundusjuhid saavad parema ülevaate kampaaniate tulemuslikkusest ja sünergiatest, täiendavatest seadistustest, mis toetavad optimeerimist ning sellest, millisele infole keskenduda. Lisaks räägitakse isiklike ja kanalite sihtimisvalikute ühtlustamisest.

Turundusspetsialistid saavad põhjalikuma arusaama andmepõhisest optimeerimisest, juhendid enda töö tagasisidestamiseks ja pidevaks tulemuste tõstmiseks, suhtarvud tegevuste paremaks planeerimiseks ning ülevaate ettevõtteväliste tegurite mõju arvestamisest kampaaniate tulemuste analüüsil.

Koolituse tulemusena osaleja:

- Kirjeldab hästitöötavate kampaaniate tingimusi
- Kirjeldab veebianalüütika seadistusi, mis aitavad kampaaniate tulemuslikkust tõsta
- Kasutab kampaaniates korrektseid tag-e
- Leiab Google Analytics-ist infot kampaaniate tulemuslikkuse tõstmiseks
- Dokumenteerib tehtud muudatusi ja kasutab seda infot enda töö planeerimisel

Koolitusel osalemise eeldused (soovitavalt)

Osalejal on kogemus Google Analytics-iga – arusaam raportite struktuurist ja mõõdikutest ning kokkupuude digikampaaniate tag-imisega.

Koolitusele eelnevalt peavad osalejatel olema seadistatud Google Analytics'i eesmärgid (ehk goal'id)!

Kasuks tuleb vähemalt 1- aastane kogemus kampaaniate loomisel ja haldamisel digikanalites ning oskus koostada Google Data Studios raporteid.

Koolituse läbiviimise põhimõtted:

Koolitusel kasutatakse loengu formaati olulise taustainfo ja raamistike tutvustamiseks, töötoa formaati juhendite ja abimaterjalide läbitöötamiseks ning iseseisva töö formaati soovitude leidmiseks *Analytics* andmete põhjal.

Osalejatel peaks olema ligipääs ettevõtte Analytics kontole, võimalusel ka Google Ads ja Facebook kontodele. Vajalik kaasa võtta isiklik sülearvuti (etteteavitades saab kasutada ka IT Koolituse sülearvutit). Lisaks peaks osalejal praktilise töö jaoks olema mitme isiklikult läbiviidud või hallatud kampaania kogemus.

Registreerumisel saadetakse osalejatele küsimustik, mis tuleb täita hiljemalt 3 päeva enne koolitust!

Õpiväljundite saavutamist hinnatakse praktilise tööga soovitude tuvastamiseks ning seejärel leitud soovitudest tehtud esitluse käigus argumenteerimise teel. Tunnistuse väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine terves mahus ja praktiliste tööde sooritamine.

Maht: 8 akadeemilist tundi

Koolitushind sisaldab lisaks:

õppematerjale;
koolitaja konsultatsiooni õpitud teemade kohta e-posti teel pärast koolitust;
tunnistust.

Lisaväärtusena pakume:

tasuta parkimist;
sooje jooke koos küpsistega;
värskeid puuvilju;
lõunasööki.

Koolitusel saab osaleda Töötukassa koolituskaardiga.

Näeme koolitusel!

AJAKAVA

09:15 - 09:30 ○ **Kogunemine**

09:30 - 11:00 ○ **Mida peaks teadma enne optimeerimist?**

- Hea kampaania eeldused – mis info ja tegevused aitavad tõsta kampaaniate tulemuslikkust
- Google Analytics soovituslikud seadistused – ülevaade infost mis toetab kampaaniate optimeerimist
- Digiturunduse suhtarvud – kuidas seada kampaaniatele mõistlikud ootused
- Eesmärgid ja KPI-d – erinevate võtmemõõdikute mõju tulemustele, mõistlike KPI-de valik
- Nüansid ja piirangud – täiendavad infokillud, millega arvestamine aitab tõsta kampaaniate tulemuslikkust.

Kasutatavad meetodid: loeng, arutelu

11:00 - 11:15 ○ **Kohvipaus**

11:15 - 12:45 ○ **Optimeeritavad kampaaniad**

- Juhendid – kuidas jõuda heade tulemusteni
- Kanalites korrigeeritavad seaded – mida arvestada info kogumisel ja selle analüüsimisel
- Korrekne tag-imine – soovitusel kampaaniate info ühtlustamiseks ja täiendamiseks, et parandada info loetavust ja kasutatavust
- Analytics raportid – kuidas saada aru, mis töötab ja mis mitte

Kasutatavad meetodid: loeng, arutelu

12:45 - 13:30 ○ **Lõuna**

13:30 - 15:00 ○ **Optimeerimissisendi leidmine**

- Google Data Studio sissejuhatus - oluliste andmete koondamine ühte kohta soovitud kujul

- Kampaniate tulemuste analüüs, muudatussoovitused ja arutelu
 - Muudatuste süsteemsus – kuidas enda tööd tagasisidestada ja õpitud kommunikeerida
- Kasutatavad meetodid: töötuba, loeng

15:00 - 15:15 ○ **Kohvipaus**

15:15 - 16:45 ○ **Iseseisev töö ja nõustamine**

- Omandatud info põhjal isiklike kampaniate analüüs ning järgmiste tegevuste planeerimine
 - Individuaalsete tegevusplaanide tutvustus ja arutelu
- Kasutatavad meetodid: iseseisev töö, esitlus, arutelu

LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta. Nädal enne koolitust saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osalemine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolituse alguseni.

Koolituse eest tasumine toimub arvel viidatud arveldusarvele. Arve saadetakse maksja aadressile e-postiga. Arve tuleb tasuda enne koolituse algust arvel märgitud maksetähtajaks.

Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil info@koolitus.ee või telefonil 618 1727. Kui teatate koolitusel mitteosalemisest kuni 10 tööpäeva enne algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest. Mitteosalemisest vähemalt 5 tööpäeva varem teatades, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele. Raha tagastame ette antud summas juhul, kui pole tehtud koolituse korraldamisega seotud kulutusi (ostetud õppematerjale jms). Koolitusele mitteilmumisel, sellest mitteteatamisel või koolituse poolelijätmisel õppetasu ei tagastata.

IT Koolitusel on õigus koolitusgrupi mitte täitumisel koolituse toimumine edasi lükata või koolitus ära jätta. Koolitusele registreerunuid teavitatakse kursuse edasi lükkumisest või ära jätmisest telefoni või e-posti teel. Koolituse ära jäämisel korraldajatest tulenevatel põhjustel makstakse õppetasu tagasi. .

IT Koolitus on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#). Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 618 1727 või info@koolitus.ee.