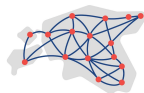




RAPLAMA
ARENDS- JA ETTEVÖTLUSKESKUS



MAAKONDLIKE
ARENDSKESKUSTE
VÖRGUSTIK



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti
tuleviku heaks

TURUNDUSE ARENGUPROGRAMM Raplamaa ettevõtjatele

Jaanuar-aprill 2019 Raplamaal

Raplamaa Arendus- ja Ettevõtluskeskus kutsub Raplamaa tegutsevaid ettevõtjaid osalema praktilises turunduse arenguprogrammis, mis algab **16. jaanuaril 2019!**

Arenguprogrammi **eesmärgiks** on anda ülevaade aktuaalsetest turundustrendidest ja õppida realselt kasutama kaasaegseid turundustööriistu.

Arenguprogrammis on kokku 5 praktilist koolituspäeva, kus koolitajatega koos on võimalus üle vaadata praktilised tegevused oma toote või teenuse turundamisel.

Arenguprogrammi **ootame** Raplamaa tegutsevaid ettevõtjaid või ettevõtete esindajaid, kes on motiveeritud oma tooteid või teenuseid aktiivsemalt turundama, teevad kaasa kõik praktilised harjutused ja osalevad arenguprogrammi **kõigil viiel päeval jaanuarist aprillini**.

Koolitajateks on Eestis tunnustatud ettevõtjad/praktikud/õppejõud.

Koolituse käigus räägitakse klientuuri valikust, internetiturunduse strateegilisest plaanist, internetis toimivates müügi mudelitest, turunduse tööriistadest, kliendi teekonnast kodulehel, sagedasematest vigadest kodulehtede loomisel ja tellimisel, turundusest sotsiaalmeedias: Facebookis, Instagramis, LinkedInis, kodulehe külastatavuse kasvatamisest läbi Google otsingumootori, konkreetsetest näidetest, mis toimib ja mis mitte.

MIKS OSALEDA?

- Eesti parimad praktikud koju kätte.
- Täna toimivad lahendused, mida saad ise nüüd ja kohe rakendada.
- Tõuge äri/ettevõtmise kasvatamiseks, tundes ja pildilolek.
- Tunnistus kogu programmi läbinutele.
- Programmi rahaline väärtus kokku: ca 650 EUR/üks osaleja.
- Kogu programmi maksumus Sulle: 110 EUR
- Üksikkord (kui on kohti): 29 EUR.

PROGRAMM

I „5 olulist asja, mida pead turundusest teadma“

Andres Kuusik 16. jaanuar 2019 TaevaniMaani meistrikojas Raplas

Turundustegevuste puhul tuleb arvestada, et need ei saa olla kunagi lühikese perspektiiviga ning ühekordsed. Nagu ettevõtjana tehakse finantsplaan paariks aastaks, nii peab olema samasugune tulevikku vaade ka turunduses.

*Koolitust viib läbi TÜ majandusteaduskonna turunduse õppetooli juhataja **Andres Kuusik**, kes on 15 aastat töötanud erasektoris ja oskab arusaadavalt selgitada turundusteemasid ettevõtjale.*

Koolitusel käsitletavat teemad:

- * Turunduse lühi- ja pikaajalised eesmärgid;
- * toote/teenuse disain - turunduse võti;
- * sihtrühmad, kes minu toodet/teenust tarbivad;
- * turundusplaan lihtsate vahenditega;
- * turunduskanalid (sh messid ja sotsiaalmeedia).

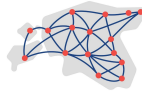
II "Kuidas internetis turundada nii, et see poleks mitte kulu, vaid investering - strateegiast taktikaliste tööriistadeni."

Timo Porval/Digiagentuur Lavii 6. veebruar 2019 Kohila Raamatukogus

Timo on internetiturunduse entusiast, kellele meeldib mõelda projektide suurt pilti ja seda, kuidas kliendi äri sellest võimalikult palju tulu tuleks. Turundusideedes keskendub ta alati



RAPLAMA
ARENDEUS- JA ETTEVÕTLUSKESKUS



MAAKONDLIKE
ARENDEUSKESKUSTE
VÕRGUSTIK



suurele kasutajate kasule. Lemmikteemad, millega kliente aidata, on digiturunduse strateegia, veebilehtede tulemuslikkuse parandamine ja müügimudelite leidmine. 6 aasta jooksul on ta teinud 52 ettekannet/koolitust rohkem kui 1900-le inimesele ja tema kõigi aegade keskmine hinne on koolitustel on 9,56

Teemad:

- * Kes on sinu ettevõtte ideaalne klient ja miks sellest kõik peab algama?
- * Kuidas ideaalset klienti päriselt tundma ja mõistma õppida?
- * Milline näeb välja internetiturunduse strateegilise plaani üldpilt?
- * Millised müügimudelid internetis toimivad ja mida peaksid ka sina katsetama?
- * Kuidas ja milliseid numbreid internetis mõõtma peaksid?
- * Millised tööriistad ja raamatud teevad su elu turunduses lihtsamaks?

III "Võta oma veebilehest maksimum. 79 viga/põhimõtet veebilehel, mis raiskavad raha ja mille parandamine tõstab su müüki ja kasumit."

Timo Porval 20. veebruar 2019 Rapla Riigimaja ruum 209

Teemad:

- * Kuidas veebileht kogu äriaga siduda, et Sina saaksid sellest maksimumi võtta?
- * Milline peab ühe veebilehe tegemise protsess olema, et Sina saaksid vältida vigu?
- * Kuidas ühe veebilehe tellimine peaks käima, et Sina saaksid valida õige partneri ja projekti viia ellu võimalikult kiiresti ja kohe algusest peale õigesti?
- * Kuidas vältida disaini protsessis tehtavaid vigu, et Sina saaksid vältida liigset raha ja energia raiskamist kohtadesse, millest ettevõttele kasu pole?
- * Millised elemendid veebilehel peavad olema, et Sina saaksid rohkem külastajaid klientideks muuta?
- * Kuidas ja mida veebilehel peaksid mõõtma, et Sa ei peaks enam kõhutundelt otsustama?
- * Kuidas vältida veebilehe turundamisel tehtavaid vigu, et Sinu turunduseelarve tõesti teeniks sulle raha tagasi?

IV Timo Porvali praktikum 6. märts 2019 Rapla Riigimaja ruum 209

Turunduse arenguprogrammi kõige tähtsam osa, kus osalejad rakendavad uusi teadmisi oma ettevõtte turunduskanalitel, rakendatakse sisuturunduse parimaid praktikaid ja koolitaja annab personaalset tagasisidet.

V „Sinu äriedu üks võti on Facebook ja Instagram! “

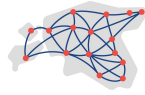
Jaan Kruusma / 7 Blaze OÜ 3. aprill 2019 Rapla Riigimaja ruum 209

Jaani on toetanud sotsiaalmeedia haldureid viimased 8 aastat ja on sotsiaalmeedia teemalise podcasti saatejuht. Kellel huvi juba varakult õppima asuda siis www.7blaze.com/podcast
Peamine eesmärk on anda koolitusel osalejale kätte julguse, teadmised ja oskused, et sotsiaalmeedias edukalt oma äri turundada. Fookus on peamiselt Facebookil ja Instagramil.

- Sotsiaalmeedia turunduse alused ja põhimõtted
- Video, video, video
- Pehme sisu vs müük läbi sotsiaalmeedia.
- Facebook Ads - kas boostida või mitte boostida?
- Instagrami turundusest - jälitamine, hastägid, storid, pildid ja filtrid
- Moodustame ühise tugigrupi ning proovime läbi erinevaid äppe.



RAPLAMA
ARENÐUS- JA ETTEVÕTLUSKESKUS



MAAKONDLIKE
ARENÐUSKESKUSTE
VÕRGUSTIK



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti
tuleviku heaks

Turunduse arenguprogrammi maksumus ühe osaleja kohta on 110 eurot*, mis sisaldab:

5 koolituspäeva, koolitusmaterjale, lõunaeineid ja kohvipause.

Arenguprogrammi koguväärtus* ühe osaleja kohta on kuni 650 eurot!

*Arenguprogrammi korraldamist kaasrahastab Euroopa Regionaalarengu Fond.

Arenguprogrammis osalemine on ettevõtte jaoks vähese tähtsusega abi([VTA](#)), mille suurus ühe osaleja kohta ei ületa 550 EUR.

Kandideerimiseks turunduse arenguprogrammi täida ankeet [SIIN](#)

Sihtasutus RAEK jätab endale õigused teha programmis muudatusi.

Programmi juht: Reelika Vaabel reelika@raek.ee 5383 8430