

MYNNIN JA MARKKINOINNIN DIGIOSAAJA –TÄYDENNYSKOULUTUS 2020-2021

Koulutuksen alustava aikataulu ja sisältö (*muutokset mahdollisia*)

Lähipäivän aikana alkaa aina kaksi kurssia, ellei toisin ole sovittu.

SYKSY 2020

1. **Palvelumuotoilu**, 5 op (lähipäivä 11.9.2020)

Palvelumuotoilu tarkoittaa palveluiden suunnittelua ja muotoilua asiakkaan tilanteesta käsin ja asiakaslähtöisesti. Palvelumuotoilun avulla palveluliiketoimintaa ja palveluja voidaan kehittää yhtä aikaa sekä analyyttisesti että intuitiivisesti. Tällä opintojaksolla tutustumme palvelumuotoilun taustalla olevaan ajatteluun ja siinä käytettäviin menetelmiin.

2. **Asiakaspalvelu ja lisämyynti verkossa**, 5 op (lähipäivä 11.9.2020)

Sähköiset kanavat ovat avainroolissa asiakkaiden palvelussa ja lisämyynnissä. Yritys tarvitsee osaamista käyttäjälähtöisten sähköisten palveluiden suunnittelusta ja asiakkuusviestinnästä riippumatta siitä, riittävätkö omat resurssit vai tehdäänkö yhteistyötä ulkopuolisten asiantuntijoiden kanssa. Kurssin tavoitteena on oppia kehittämään sähköisen palvelun sisältöä ja asiakkuusviestintää. Koulutuksen jälkeen hallitset sähköisten palveluiden markkinoinnin ja viestinnän suunnittelun.

3. **Asiakashankinta digitaalisissa kanavissa**, 5 op (lähipäivä 22.10.2020)

Hakukonemarkkinointi on yhä useamman yrityksen tärkein asiakashankintakeino. Tällä opintojaksolla perehdytään hakukonemarkkinoinnin osa-alueisiin eli hakukoneoptimointiin (SEO), ja –mainontaan. Kurssilla tutustutaan Google Ads -työkaluun ja sen käyttöön eri tilanteissa (Search, Display, Mobile ja Video). Kurssilla suoritetaan Google Ads -sertifikaatti.

4. **Markkinointiviestinnän työkalut** (lähipäivä 23.10.2020)

Opintojakson keskeisenä teemana on markkinoinnissa käytettävien työkalujen käytön oppiminen. Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa visuaalisen viestinnän perusteet sekä hyödyntää visuaalisen viestinnän eri ohjelmia (kuvankäsittely-, taitto-ohjelmat) sekä luoda yksinkertaisen Wordpress-sivuston tuotteiden markkinointiin.

5. **Verkkokauppa**, 5 op (lähipäivä 4.12.2020)

Opintojakso perehdyttää pilvipalvelussa toimivan verkkokaupan teknisen rakentamisen osa-alueisiin ja päivittäiseen toimintaan. Opintojaksolla käytetään valmista verkkokauppa-alustademoa. Opiskelija tuntee verkkokaupan merkityksen yrityksen jakelukanavana ja liiketoiminnallisena toimintatapana. Lisäksi opiskelija tunnistaa verkkokaupan rakentamisen ja ylläpidon vaatimukset.

6. **Growth hacking**, 5 op (lähipäivä 4.12.2020)

Verkkokaupan menestyksen ytimessä on onnistunut asiakashankinta. Tällä opintojaksolla harjoitellaan kansainvälisille markkinoille tähtäävän verkkokaupan asiakashankintaa sekä tutustutaan ajankohtaisten esimerkkien avulla kansainvälisen asiakashankinnan tärkeimpiin osa-alueisiin. Mistä tunnistaa arvokkaan asiakkaan ja miten asiakkaita houkuttelee verkkokauppoihin, kun kyseessä ovat kotimaata isommat kansainväliset markkinat?

KEVÄT 2021

7. **Sisältömarkkinointistrategia**, 5 op (lähipäivä 22.1.2021)

Nykyaikaisessa markkinoinnissa yritys kehittää tunnettuuttaan ja näkyvyyttään asiakkaita kiinnostavan sisällön avulla. Opintojaksolla perehdymme sisältömarkkinoinnin logiikkaan, tavoitteisiin, keinoihin ja mittareihin. Tekstisisällön tuottaminen markkinointikampanjoihin, uutiskirjeisiin, blogeihin ja nettisivustolle on opintojakson keskeinen painopiste.

8. **Somen työkalut, sisällöt ja analytiikka**, 5 op (lähipäivä 22.1.2021)

Kurssilla perehdytään yrityskäyttöön tarkoitetun sosiaalisen median suunnitteluun ja toteuttamiseen. Tutustumme yrityksen somestrategiaan sekä Facebookin, LinkedInin, Instagramin ja YouTubeen ylläpitotyökaluihin. Käsittelemme myös somen analytiikkaa niin kanavaakohtaisesti kuin yleisiä analytiikkatyökaluja käyttämällä. Opintojakson aikana laadimme yritykselle tai yhteisölle somestrategian ja sisältösuunnitelman sekä toimivaa sisältöä.

9. **Toiminnanohjausjärjestelmät**, 5 op (lähipäivä 12.3.2021)

Perehdymme SAP-toiminnanohjausjärjestelmään käytännön harjoitusten avulla. Tavoitteena on saada järjestelmän käyttökokemusta ja tutustua liiketoimintaprosesseihin myynnin, oston ja taloushallinnon alueella. Lisäksi käydään läpi toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoprojektiin sekä ylläpitoon liittyvät vaiheet.

10. **Markkinoinnin automaatio**, 5 op (lähipäivä 12.3.2021)

Markkinointia ohjataan yhä enemmän automaation mahdollistavien työkalujen avulla. Tällä opintojaksolla syvennymme markkinoinnin automatisoituihin prosesseihin HubSpot-ympäristössä. Kurssilla kehitetään, suunnitellaan ja toteutetaan yrityksen asiakashankinta-, myynti- ja palveluprosesseja. Opintojaksolla suoritetaan HubSpot Inbound -sertifikaatin sekä luot yritykselle liidien hankinnan ja konversion kehityssuunnitelman HubSpot-ympäristöön.

11. **Markkinointitutkimus**, 5 op (lähipäivä 23.4.2021 ja 7.5.2021)

Asiakastieto ja -ymmärrys ovat perusvaatimuksia myynnin ja markkinoinnin päätöksenteossa. Opintojaksolla perehdytään keinoihin ja menetelmiin hankkia tietoa asiakkaista ja markkinoista julkisesti saatavilla olevista tilastoista ja tutkimuksista sekä itse tehdyn tai teetetyn tutkimuksen avulla. Opintojaksolla toteutetaan sähköinen kyselytutkimus.

12. **Markkinoinnin analytiikka**, 5 op (lähipäivä 23.4.2021)

Kaiken verkkomainonnan ytimessä on toimenpiteiden seuranta ja analysointi. Tällä opintojaksolla syvennymme verkkoanalytiikan hyödyntämiseen markkinoinnissa. Kurssilla perehdymme Google Analytics -työkaluun käytännön harjoitusten avulla. Osana kurssia suoritetaan Google Analytics -sertifikaatin.