

Koulutus-ohjelma	Digitekijä Fast Track -erikoistumiskoulutus 27.9.2019 – 12.6.2020					
Moduulit	Strateginen muutosjohtaminen digiajassa	Asiakaskokemuksen kehittäminen	Asiakashankinta digitaalisissa kanavissa	Verkkokaupan menestyksen kulmakivet	Markkinoinnin ja myynnin digitaaliset prosessit ja työkalut	Mittaus ja seuranta digitaalisissa markkinointikanavissa
Vetäjä	Eija Lipasti, Laurea	Jarmo Sarkkinen, Haaga-Helia	Eija Lipasti, Laurea ja Pirjo Elo, Metropolia	Miikka Malinen, Woolman Oy	Pia Hellman, Metropolia	Pirjo Elo, Metropolia
Ajoitus ja lähipäivät	27.9.-7.11.2019 lähipäivät 27.9. ja 11.10.	8.11.-12.12.2019 lähipäivät 8.11. ja 29.11.	13.12.2019-30.1.2020 lähipäivät 13.12. ja 17.1.	31.1.-19.3.2020 lähipäivät 31.1. ja 6.3.	20.3.-30.4.2020 lähipäivät 20.3. ja 17.4.	1.5.-12.6.2020 lähipäivät 8.5. ja 29.5.
Laajuus	5 op	5 op	5 op	5 op	5 op	5 op
Osaamistavoitteet	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none"> • analysoida digitaalisen ajan muutostarpeet asiakkaan kokemuksesta ja organisaation sisäisistä prosesseista käsin • kuvata teknologian tarjoamat mahdollisuudet palveluliiketoiminnalle ja uusille innovatiivisille liiketoimintamalleille • luoda muutokseen valmistavan suunnitelman 	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none"> • parantaa kaikkikanavaista asiakaskokemusta asiakaslähtöisiä menetelmiä soveltaen • ideoida ja konseptoida palveluratkaisuja tunnistetun liiketoiminta-ongelman pohjalta painottaen asiakkaan tavoittamista ja ostamisen helpottamista 	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none"> • kehittää, suunnitella ja toteuttaa asiakashankintaa yrityksen digitaalisissa markkinointikanavissa • suunnitella ja toteuttaa hakukoneoptimointia ja -markkinointia • käyttää Google Ads -työkalua • suunnitella Google Ads -työkalun hyödyntämisen organisaatiossa 	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none"> • ideoida verkkokaupan tuotestrategian • toteuttaa konkreettisesti oman verkkokaupan helppokäyttöisellä teknologialla (esim. Shopify) 	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none"> • kehittää, suunnitella ja toteuttaa yrityksen digitaalisia myynti- ja asiakaspalveluprosesseja • käyttää ja valita organisaation tarpeisiin sopivat työkalut ja järjestelmät • hyödyntää Hubspot -työkalua organisaation toiminnassa 	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none"> • suunnitella ja hyödyntää analytiikkaa yrityksen digitaalisissa markkinointikanavissa • valita tarkoitukseen sopivan analytiikatyökalun ja -järjestelmän • käyttää Google Analytics -työkalua • suunnitella Google Analytics -työkalun käytön organisaatiossa
Arviointiasteikko	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5

Sisällöt	<ul style="list-style-type: none"> • opintojaksolla analysoidaan opiskelijan omaa taustaorganisaatiota (työpaikkaa, omaa yritystä tai lähipiirissä olevaa yritystä) • uudet liiketoimintamallit • palvelut digitaalisessa ajassa • muutostarve-analyysit • strategiset vaihtoehdot 	<ul style="list-style-type: none"> • asiakaskokemuksen johtaminen • kuluttaja- ja ostokäyttäytymisen muutos • asiakaskokemuksen suunnittelu-strategiat • asiakaspolun ja palveluprosessien kuvaaminen • palveluratkaisujen konseptointi • arvolupauksen suunnittelu ja tarinallistaminen 	<ul style="list-style-type: none"> • hakukoneoptimointi (SEO) • hakukonemainonta (Google Ads) • Google Ads työkalun käyttö • display mainonta ja retargeting • ohjelmallinen ostaminen ja RTB 	<ul style="list-style-type: none"> • visio: suunnittelu, tarjonta • mahdollistajat: kauppapaikka, tekninen alusta, ihmiset • toteutus: promootio, hyllykuvat, lupaukset, prosessit • suorituskyky: mittarit ja analysointi & jatkuva kehittäminen 	<ul style="list-style-type: none"> • digitaaliset prosessit • asiakashankinta • konversio • lisämyynti • jakaminen ja some kanavat • digitaaliset työkalut ja järjestelmät • markkinoinnin automatisointi 	<ul style="list-style-type: none"> • mittaaminen ja seuranta verkossa • some-kanavien seuranta ja mittaaminen • Google Analytics
Arviointimenetelmät ja arvioinnin perusteet	Projektityö 100 %	Projektityö 100 %	Projektityö 50 % ja Google Ads -sertifikaatti 50 %	Projektityö 100 %	Projektityö 100 %	Projektityö 50 % ja Google Analytics -sertifikaatti 50 %

ARVIOINTIKRITEERIT

Opintojakson arviointikriteeri, tyydyttävä (1-2)

Opiskelija on saavuttanut opintojakson tavoitteet välttävästi. Opiskelija tunnistaa, osaa määritellä ja käyttää opintojakson aihepiirin käsitteitä ja malleja. Opiskelija ymmärtää asiantuntijuuden kehittymisen edellytykset ja periaatteet.

Opintojakson arviointikriteeri, hyvä (3-4)

Opiskelija on saavuttanut opintojakson tavoitteet hyvin, vaikka tiedoissa ja taidoissa onkin jollain alueilla vielä kehitettävää. Opiskelija osaa määritellä hyvin opintojakson aihepiirin käsitteitä ja malleja ja pystyy tekemään perusteltua analyysiä. Opiskelijalla on valmiuksia soveltaa oppimaansa vapaa-ajan, opiskelun ja työelämän tilanteissa. Opiskelija ymmärtää asiantuntijuuden merkityksen liiketalouden alalla ja osaa analysoida omaa asiantuntijuuttaan.

Opintojakson arviointikriteeri, kiitettävä (5)

Opiskelija on saavuttanut opintojakson tavoitteet kiitettävästi. Opiskelija hallitsee kiitettävästi opintojakson aihepiirin käsitteet ja mallit. Opiskelija osaa analysoida sujuvasti ja perustellusti sekä esittää käytännön kehittämistoimenpiteitä. Opiskelijalla on hyvät valmiudet soveltaa oppimaansa vapaa-ajan, opiskelun ja työelämän tilanteissa. Opiskelija osaa analysoida liiketalouden alan asiantuntijuutta ja omaa asiantuntijaksi kehittymistään.

Opintojakson arviointikriteeri, hyväksytty

Opiskelija on saavuttanut opintojakson tavoitteet välttävästi. Opiskelija tunnistaa, osaa määritellä ja käyttää opintojakson aihepiirin käsitteitä ja malleja. Opiskelija ymmärtää asiantuntijuuden kehittymisen edellytykset ja periaatteet.

Opintojaksot noudattavat osaamistavoitteeltaan kansallisen viitekehysten tasoa 7 (ylemmät ammattikorkeakoulututkinnot):

Hallitsee laaja-alaiset ja pitkälle erikoistuneet oman alansa erityisosaamista vastaavat käsitteet, menetelmät ja tiedot, joita käytetään itsenäisen ajattelun ja/tai tutkimuksen perustana. Ymmärtää alan ja eri alojen rajapintojen tietoihin liittyviä kysymyksiä ja tarkastelee niitä ja uutta tietoa kriittisesti. Kykenee ratkaisemaan vaativia ongelmia tutkimus- ja/tai innovaatiotoiminnassa, jossa kehitetään uusia tietoja ja menettelyjä sekä sovelletaan ja yhdistetään eri alojen tietoja. Kykenee työskentelemään itsenäisesti alan vaativissa asiantuntijatehtävissä tai yrittäjänä. Kykenee johtamaan ja kehittämään monimutkaisia, ennakoimattomia ja uusia strategisia lähestymistapoja. Kykenee johtamaan asioita ja/tai ihmisiä. Kykenee arvioimaan yksittäisten henkilöiden ja ryhmien toimintaa. Kykenee kartuttamaan oman alansa tietoja ja käytäntöjä ja/tai vastaamaan muiden kehityksestä. Valmius jatkuvaan oppimiseen. Osaa viestiä hyvin suullisesti ja kirjallisesti sekä alan että alan ulkopuoliselle yleisölle. Kykenee vaativaan kansainväliseen viestintään ja vuorovaikutukseen toisella kotimaisella ja vähintään yhdellä vieraalla kielellä.