

1	Õppekava kinnitamise kuupäev ja number:	25.08.2025, Nr. AI-2025-1
2.	Õppekava nimetus:	Tehisintellekti oskusega digistrateegi õppeprogramm
4.	Õppekavarühm:	IKT mujal liigitamata tehisintellekt ärirakendustes
5.	Üldeesmärk:	Õppeprogrammi eesmärk on anda osalejatele praktilised teadmised ja oskused, mis võimaldavad neil edukalt tegutseda digiturunduse, tehisintellekti (AI) rakenduste ja strateegilise ärikasvu valdkonnas. Programmi keskmes on kaasaegsete AI-tööriistade ja turundusautomaatika kasutamine ettevõtluses ning professionaalses teenusepakkumises. Programmi tulemusel omandavad osalejad teadmised ja kogemused, mis toetavad nende arengut iseseisvateks digistrateegideks. Õpitu võimaldab suurendada sissetulekuid, tõsta tööalast konkurentsivõimet ning töötada paindlikult sõltumata asukohast — nii Eesti kui ka rahvusvahelisel tööturul.
6.	Sihtgrupp:	Õpiprogramm on suunatud isikutele, kes soovivad arendada oma oskusi digiturunduse ja turundusautomaatika valdkonnas ning õppida kasutama tehisintellektil (AI) põhinevaid tööriistu oma töö või ettevõtlustegevuse tõhustamiseks. Programmi sihtrühma kuuluvad: • Ettevõtjad ja vabakutselised spetsialistid, kelle eesmärgiks on suurendada oma toodete või teenuste nähtavust, kasvatada müüki ja luua süsteemseid turunduslahendusi digikanalites. • Turundus- ja kommunikatsioonivaldkonna töötajad, kes soovivad täiendada oma teadmisi, tõsta konkurentsivõimet ja rakendada tööprotsessides strateegilisi ning andmepõhiseid lahendusi. • Töötajad ja karjääripöörde tegijad, kellel on soov liikuda kiiresti arenevasse digiturunduse ja tehisintellekti rakendamise valdkonda, et suurendada oma tööalaseid väljavaateid kas palgatöö või ettevõtluse kaudu.
7.	Õpingute alustamise tingimused	Õpingute alustamiseks peab õppijal olema ligipääs arvutile, mis on varustatud mikrofoni ja kaameraga ja stabiilse internetiühendusega. Õppija peaks oskama kasutada veebibrausereid, digitaalseid tööriistu ning omama põhiteadmisi

		veebikeskkonnas töötamisest. Kuna õppetöö toimub eesti keeles, on vajalik vähemalt suhtlustasemel eesti keele oskus. Varasem kogemus digiturunduse või andmeanalüüsiga ei ole vajalik, kuid kasuks tuleb huvi tehisintellekti ja turunduse vastu.
8.	Ülevaade protsessist tervikuna, Õppe kogumaht ja ülesehitus, sh. auditoorse, praktilise ja iseseisva töö osakaal;	Kogumaht: 124 akadeemilist tundi Veebipõhised kontakttunnid: 64 akadeemilist tundi Iseseisev töö: 60 akadeemilist tundi (sh materjalide läbimine, praktiliste ülesannete lahendamine, projektide loomine).
9.	Õppekeskkond ja -vahendid:	Koolitus toimub veebipõhiselt reaalajas Zoomi keskkonnas, mis võimaldab koolitajatel jagada ekraani, juhendada praktiliste harjutuste läbiviimist ning osalejatel aktiivselt aruteludes ja ülesannetes kaasa lüüa. Kõik veebiseminarid salvestatakse ning tehakse osalejatele järelvaatamiseks kättesaadavaks, võimaldades paindlikku osalemist ka neile, kes ei saa igal korral otse osaleda. Õppijatele on tagatud tehniline tugi kogu koolituse vältel, sealhulgas abi Zoomi ja muude kasutatavate digivahendite tehniliste küsimuste lahendamisel. Lisaks on osalejatel kord kuus võimalus osaleda vabatahtlikul füüsilisel kohtumisel Tallinnas, mis toetab kogukonnatunde loomist ja võrgustumist. Grupitööde ja arutelude toetamiseks on osalejatele loodud ligipääs koolitusettevõtte kodulehe teemakohasele foorumile ning Slacki grupile, mis võimaldab jooksvalt küsimusi esitada, kogemusi vahetada ning teha koostööd teiste osalejatega. Kõik õppematerjalid – salvestatud loengud, juhendid ja töölehed – on koondatud koolitusettevõtte õpikeskkonda ning on osalejatele kättesaadavad kuni 12 kuud pärast koolituse lõppu. Koolituse käigus kasutatakse mitmeid praktilisi digivahendeid, mis toetavad oskuste rakendamist reaalsetes tööprotsessides ja võimaldavad õppijatel uusi teadmisi kohe praktikas katsetada.

10. Õpiväljundid

Koolitusprogrammi läbinu:

- 1. Tunneb digistrateegia ja tehisintellekti tööriistu**
 - Tunneb olulisemaid AI-põhiseid tööriistu (nt ChatGPT, Midjourney, Jasper, Looker Studio) ja nende rakendusvõimalusi digiturunduses.
 - Mõistab tehisintellekti rolli kaasaegses turunduses ja ärikasvus.
- 2. Seadistab ja kasutab digitaalseid turundusplatvorme**
 - Oskab seadistada ja kasutada platvorme nagu Meta Business Manager, Google Tag Manager, Google Analytics 4 jt.
 - Tunneb digiturunduse tööriistade integratsioonivõimalusi tehisintellekti ja automatiseerimisega.
- 3. Loob müügitunneleid ja optimeerib reklaamikampaaniaid**
 - Oskab kavandada, luua ja automatiseerida toimivaid müügitunneleid, mis aitavad kliente püsivalt leida ja kaasata.
 - Oskab koostada tõhusaid digitaalseid reklaamikampaaniaid erinevates kanalites.
- 4. Analüüsib andmeid ja teeb strateegilisi otsuseid**
 - Oskab kasutada andmeanalüüsi tööriistu (nt GA4, Looker Studio) ning seadistada KPI-põhiseid aruandlussüsteeme.
 - Mõistab, kuidas andmepõhiselt optimeerida turundusstrateegiaid ja hinnata tegevuste tulemuslikkust.
- 5. Automatiseerib turundus- ja äriprotsesse**
 - Oskab luua ja rakendada AI-põhiseid automatiseeritud lahendusi turunduses ja kliendisuhtluses.
 - Tunneb töövoogude automatiseerimise põhimõtteid ja oskab neid kasutada nt e-kirjade, vestlusrobotite ja CRM-integratsioonide kaudu.
- 6. Arendab oma brändi ja digistrateegia teenust**
 - Oskab kujundada teenusepakette, määrata hinnastamise loogikat ja luua isiklikku brändi.
 - Tunneb strateegilise teenusearenduse ja kliendihalduse põhimõtteid ning oskab neid rakendada ettevõtte kasvatamiseks.
- 7. Oskab iseseisvalt töötada ja digistrateegina tegutseda**
 - On võimeline rakendama õpitud oskusi iseseisvas töös või ettevõtluses.
 - Tunneb turunduse ja tehnoloogia arengusuundi ning oskab neid oma töös süsteemselt ja strateegiliselt kasutada.

11. Õpiväljundite mõju tööalasele konkurentsivõimele

Õppeprogrammi läbimine toetab õppija tööalase konkurentsivõime kasvu, pakkudes praktilisi oskusi ja teadmisi, mis on kõrgelt hinnatud kiiresti arenevas digiturunduse ja tehisintellekti valdkonnas. Õpiväljundite saavutamine võimaldab õppijal:

- **Alustada iseseisvat ettevõtlust**, pakkudes strateegilisi digiturunduse teenuseid ja luues kõrge väärtusega personaalseid teenusepakette.
- **Rakendada AI-põhiseid tööriistu ja lahendusi**, et optimeerida turundustegevusi, automatiseerida töövooge ja suurendada ettevõtte efektiivsust.

- **Tegutseda vabakutselisena** või liituda ettevõtete turundus- ja digistrateegia meeskondadega, panustades oskuspõhise ja andmepõhise turunduse elluviimisesse.
- **Optimeerida äriprotsesse, tõsta sissetulekuid ja luua konkurentsieeliseid** nii Eesti kui ka rahvusvahelistel turgudel, rakendades strateegilist mõtlemist ja tehnoloogiapõhiseid lahendusi.

12. Koolitusmeetodid ja õppevormid

Koolitusprogramm viiakse läbi kombineeritud õppevormis, ühendades veebipõhise õppimise, praktilised harjutused ning individuaalse ja grupiviisilise juhendamise. Kasutatavad meetodid on järgmised:

- **Veebiseminarid:** Reaalajas toimuvad interaktiivsed loengud ja arutelud Zoomi keskkonnas, mille käigus käsitletakse teoreetilisi teemasid ning viiakse läbi juhendatud praktilisi ülesandeid.
- **Praktilised harjutused:** Iga teema juurde kuuluvad ülesanded, mille käigus osalejad rakendavad õpitut oma projektides või tööalases kontekstis. Harjutused viiakse läbi juhendaja toel seminaride käigus.
- **Iseseisev töö:** Osalejad läbivad iseseisvalt koolitaja poolt ette valmistatud õppematerjale (video- ja tekstipõhised juhendid), täiendavad ning viimistlevad ülesandeid.
- **Grupiarutelud ja kogukonnatugi:** Õppijatel on võimalus osaleda aruteludes koolituse veebikeskkonna foorumis ja Slacki gruppis. Grupiarutelud toimuvad ka veebiseminaride raames ning toetavad kogemuste jagamist ja teadmiste kinnistamist.
- **Tagasiside:** Osalejad saavad jooksvalt personaalset tagasisidet esitatud kodutöödele ning vajadusel individuaalset juhendamist Slacki grupi kaudu

13. Õppe vorm, sisu/teemad/tundide maht

Kuu	Õppe vorm	Teemad ja tegevused	Tunnid (ak.t.)
1. kuu	Veebipõhine õpe	Programmi sissejuhatus ja eesmärgistamine Tutvumine ja programmi struktuuri ülevaade Strateegiline positsioneerimine ja niši leidmine Turu ja sihtrühma analüüs Esimeste teenuste sõnastamine AI tööriistade kasutamine sisuloome ja strateegia toetamiseks AI abil ideede genereerimine, sisuloome ja kliendisuhthlus Orgaaniline turundus ja nähtavuse kasvatamine Postituste strateegiad Facebookis ja Instagramis Koostöötamine ja praktiline kodutööde läbiviimine Ühine kodutööde tegemise sessioon	11

Kuu	Õppe vorm	Teemad ja tegevused	Tunnid (ak.t.)
	Iseseisev töö	Kliendisuhete loomine ja hoidmine sotsiaalmeedias Aktiivne suhtlus ja nähtavus valitud platvormil Profiilide korrastamine Professionaalse kuvandi loomine ja ülevaatamine (nt LinkedIn, Facebook, Instagram, koduleht) Teenuse loomine ja turule toomine Oma teenuse sõnastamine ja sisestamine teenuseampsude platvormile	10
2. kuu	Veebipõhine õpe	Makstud reklaamide strateegiline kasutamine Meta reklaamide seadistamine ja optimeerimine Reklaamieelarve planeerimine ja tulemuste hindamine Reklaamide haldamise praktilised küsimused Positsioneerimine küllastunud turul Kliendisegmentide määratlemine ja väärtuspakkumise teravdamine Läbimurde leidmine sarnaste teenuste seas Tekstiloomine ja sisuturunduse alused Veenvate ja usaldust loovate tekstide kirjutamine teenuste tutvustamiseks Aja juhtimine ja töökorraldus teenusepakkuja rollis Efektiivsete süsteemide loomine igapäevase töö juhtimiseks Prioriteetide seadmine ja ajakasutuse planeerimine Koostöötamine ja praktiline kodutööde läbiviimine Ühine kodutööde tegemise sessioon	11
	Iseseisev töö	Kodulehe loomine või uuendamine Onepager / portfoolio / teenuse esitluslehe kavandamine ja elluviimine Professionaalne veebileht, mis toetab nähtavust ja usaldusväarsust Veebilehe ja reklaamide tehniline seadistus Google Tag Manageri, GA4 ja Meta Pixeli seadistamine Põhiliste konversioonide ja sündmuste jälgimine	10

Kuu	Õppe vorm	Teemad ja tegevused	Tunnid (ak.t.)
3. kuu	Veebipõhine õpe	AI abil tööprotsesside disain ja automatiseerimine Töövoogude kaardistamine ja tõhustamine AI kasutamine ideest teostuseni – kuidas süsteemid loovad aega ja tulu Praktilised küsimused ja kasutuslood Evergreen funnelite ülesehitus ja optimeerimine Kliendi teekonna kavandamine ja automatiseeritud müügilehtri loomine Funnelite töõshoidmine pikaajaliselt – millised osad vajavad jälgimist Mitmekanaliline turundus Pinterest – kuidas visuaalne otsinguturundus toetab teenuste nähtavust TikTok – trendide kasutamine usaldusvääruse ja nähtavuse kasvatamiseks E-maili turundus ja kontaktibaasi kasvatamine Meiliturunduse parimad praktikad – mida saata, kellele, millal Lojaalsuse kasvatamine ja järelmüük automatiseeritud suhtlusega Koostöötamine ja praktiline kodutööde läbiviimine Ühine kodutööde tegemise sessioon	12
	Iseseisev töö	Automatiseeritud müügitungli seadistamine Evergreen funnel, mis töötab ka siis, kui sina puhkad Kõige olulisemate sammude seadistamine ja testimine Teenuse nähtavuse kasvatamine sotsiaalmeedias Teenuseampru või teenuse tutvustamine valitud kanalites CTA'd, visuaalid ja sõnumid vastavalt sihtrühmale	10
4. kuu	Veebipõhine õpe	Turundusprotsesside automatiseerimine tööriistaga Make.com Automatiseeritud töövoogude loomise põhimõtted Näidised: kliendihaldus, e-kirjade saatmine, andmete sünkroniseerimine Klientide onboarding Kuidas luua sujuv ja professionaalne algus uuele	9

Kuu	Õppe vorm	Teemad ja tegevused	Tunnid (ak.t.)
		kliendile Kodulehe nähtavuse tõstmine otsingumootorites Tehniline SEO: kiirus, mobiilisõbralikkus, struktuur Backlinkide strateegiad ja tööriistad AI tööriistad visuaalide ja digitoote loomisel Videote ja visuaalide loomine AI abil Digitoote (nt töövihik, e-raamat, minikursus) planeerimine ja lansseerimine Koostöötamine ja praktiline kodutööde läbiviimine Ühine kodutööde tegemise sessioon	
	Iseseisev töö	Make.com automatsiooni loomine Vähemalt ühe automatiseeritud protsessi loomine oma teenuse toetamiseks Näidete kohandamine enda töövoogudele Tehniline SEO ja backlinkide loomine Kodulehe auditeerimine ja SEO parenduste tegemine Vähemalt ühe backlinki loomine ja SEO tööriistade katsetamine	10
5. kuu	Veebipõhine õpe	Teenuse väärtuspakkumine ja paketistrateegia loomine Teenuste struktureerimine: kuidas luua arusaadavad ja atraktiivsed paketid Isikusetestide analüüs ja selle rakendamine teenuse kujundamisel Teenusepakettide loomine Mitmetasandiline e-kirjade automatiseerimine Automatiseeritud suhtluskettide (nt onboarding, müügijärgne hooldus, järelmeeldetuletused) loomine Näited ja tööriistad Uute platvormide potentsiaal turunduses ja sisu levitamisel YouTube – kuidas kasutada videot usalduse ja nähtavuse loomiseks Reddit – nišikommuunide jõud ja kuidas neid turunduses strateegiliselt kasutada	9

Kuu	Õppe vorm	Teemad ja tegevused	Tunnid (ak.t.)
		Koostöötamine ja praktiline kodutööde läbiviimine Ühine kodutööde tegemise sessioon	
	Iseseisev töö	Teenusepakettide loomine ja avaldamine Teenuste struktureerimine vähemalt kahe paketina (nt starter ja premium) Pakettide avaldamine oma veebilehel või valitud platvormil Isiksusetestide tulemuste sidumine teenuste positsioneerimisega Mitmetasandiline meiliautomaatika Vähemalt ühe automatiseeritud meilivoo seadistamine Sisuloome, ajastus ja personaliseerimine vastavalt kliendi teekonnale	10
6. kuu	Veebipõhine õpe	Tulemuslikkuse mõõtmine ja KPI-de seadmine Kuidas määrata oma teenuse või ettevõtte võtmeindikaatorid (KPI-d) Igakuiste raportite seadistamine Looker Studio või GA4 abil Kuidas mõõta ja näidata oma töö mõju kliendile Turundusstrateegia ja digikäitumise psühholoogia Kuidas luua strateegiline plaan, mis põhineb analüüsil ja sihtgrupi mõistmisel Psühholoogia ja tarbijakäitumine digis – CTA-d, värvid, mõjutusmehhanismid Kuidas siduda strateegia oma teenuste ja pakkumistega Ettevõtte finantsid ja jätkusuutlik kasv Kuidas kujundada stabiilne ja skaleeritav äri Rahavoogude planeerimine, hinnakujundus ja kasumlikkuse mõtestamine Lõpetamine ja tähistamine Lõpupidu – ühisosa jagamine, kogemuste vahetamine, võrgustumine Tunnistuste väljastamine	11
	Iseseisev töö	KPI-d ja raportisüsteemid Määrata vähemalt 3 sobivat KPI-d oma teenusele või	11

Kuu	Õppe vorm	Teemad ja tegevused	Tunnid (ak.t.)
		ettevõttele Seadistada automaatne raport Looker Studios või Google Sheetsis Teiste õpetamine ja enesekindluse kasvatamine Koosta sisu või tööriist (nt juhend, blogipostitus, miniloeng), millega õpetad teisi Analüüsi oma arengut programmis ning too välja 3 suurimat õppetundi	

14. Hindamine ehk õppe lõpetamise tingimused

Hindamismeetodid	Hindamiskriteeriumid
Praktilised ülesanded	Osaleja demonstreerib õpiväljundite rakendamist, nt: - Google Analytics 4 seadistamine koos vajalike eesmärkide ja eventide jälgimisega, - müügitunneli loomine ja automatiseerimine, - tehisintellektil põhinevate tööriistade kasutamine sisuloomeks või kliendisuhtluseks.
Enesehindamine	Osaleja analüüsib enda arengut programmi jooksul, sh: - reflekteerib omandatud oskusi ja töövõtteid, - hindab isiklikku arengut strateegina, - määratleb järgmised sammud oma professionaalses kasvus või ettevõtluses.
Teenuse turule toomine	Õppija jagab teadmisi ja rakendab digistrateegia põhimõtteid praktilistes projektides.

15. Koolitajate kvalifikatsioon

Katrin Vilimaa-Otsing on kogenud digiturundaja, kelle fookuses on aidata ettevõtetel oma turunduseelarvest maksimumi võtta. Ta on spetsialiseerunud müügitunnelite ja automatiseeritud turunduslahenduste loomisele, mis aitavad ettevõtetel säästa aega ning suurendada turundustegevuste efektiivsust.

Turundusvaldkonnas on Katrin tegutsenud alates 2010. aastast, töötades nii meedia- kui ka loovagentuurides. Tema kogemus hõlmab koostööd erineva suuruse ja haardega ettevõtetega – alates väikestest kohalike ettevõtetest kuni rahvusvaheliste brändideni. Lisaks turundusteenustele viib ta läbi digiturunduse auditeid ja koolitusi, aidates ettevõtetel oma strateegiaid optimeerida.

Katrin on olnud kahel aastal Digitegu žürii liige, kus ta on hinnanud Eesti parimaid digikampaaniaid. Lisaks panustab ta teadmiste jagamisse lektorina Ettevõtluskõrgkoolis Mainor ning on aktiivne mentor mitmetes ettevõtlusprogrammides, sealhulgas Starter Edu ja Tegu.

Tehnoloogia ja AI arenguga kursis püsimiseks täiendab Katrin end pidevalt, osaledes rahvusvahelistel koolitustel ning rakendades õpitut oma igapäevatöös. Tänu tema praktilisele kogemusele ja strateegilisele lähenemisele saavad koolitusel osalejad väärtuslikud teadmised ja tööriistad, mida kohe rakendada nii oma ettevõtte kasvuks kui ka isiklikuks karjääriarenguks.

16. Lõpetamisel väljastatav dokument

Tunnistus, kui õppija on osalenud vähemalt 80% veebiseminaridest, sooritanud vähemalt 80% ulatuses praktilised ülesanded ning esitanud nõuetekohaselt kodutööd.

Tõend, kui õppija on kursusel osalenud, kuid ei saavutanud kõiki õpiväljundeid või ei esitanud kodutöid. Tõendil kajastuvad omandatud õpiväljundid.

15. Tagasiside ja kvaliteedi tagamine:

Õppeprogrammi kvaliteedi tagamine põhineb süsteemsel tagasiside kogumisel, analüüsil ja pideval parendamisel. Osalejatel on võimalus anda jooksvalt tagasisidet veebiseminaride ja praktiliste harjutuste kohta, et koolitaja saaks kohandada sisu vastavalt õppijate vajadustele.

Programmi keskel ja lõpus viiakse läbi põhjalik tagasiside uuring, kus osalejad hindavad oma õpiväljundeid, koolituse praktilist kasu ja võimalikke parenduskohti. Koolitajad analüüsivad regulaarselt oma õpetamismetoodikat ja täiustavad koolitusmaterjale vastavalt osalejate tagasisidele ning valdkonna arengutele.

Tänu pidevale tagasiside kogumisele ja analüüsile on tagatud õppeprotsessi kõrge kvaliteet ning koolitusprogramm areneb vastavalt osalejate ja turu vajadustele.