

NÄDAL		KOOLITUSE JA TÖÖTUBADE TEEMAD	TEGEVUSED
T U R U N D U S	1. nädal	<b>KUIDAS LEIDA E-KURSUSE TEEMA, MIS TABAB NAELAPEA PIHTA?</b>  Sihtrühma süva-analüüs. Persoonakaartide loomine.	<b>Tegevused:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sihtrühma süvaanalüüs</li> <li>• E-kursuse idee valideerimine</li> <li>• Persoonakaartide loomine</li> <li>• Põhisõnumi ja võtmesõnumite määratlemine</li> <li>• Müügitunnelite planeerimine ja ehitamine</li> <li>• Turundusplatvormide seadistamine</li> <li>• E-kursuse kontseptsiooni loomine</li> <li>• Tekstide loomine müügitunnelisse.</li> </ul> Esimese kolme nädala jooksul valmib üheleheküljeline selge fookuse ja tegevuskavaga turundusplaan ja sõnumistrateegia. Samuti e-kursuse kontseptsioon ning esilalgne kondikava.
	2. nädal	<b>KUIDAS LUUA TEHISINTELLEKTI ABIGA TURUNDUSSÕNUMEID?</b>  Atraktiivsete turundussõnumite ja POV'i loomine, kasutades AI abi.	
	3. nädal	<b>KUIDAS PLANEERIDA JA SEADISTADA AUTOMAATIKAL PÕHINEVAID MÜÜGIKAMPAANIAID JA TEHA ÕIGESTI E-POSTI TURUNDUST?</b>  Müügistrateegia ja müügitunnelite loomine, e-posti turundus ja reklaamid.	
P R O M O	4. nädal	<b>KUIDAS VÕIMENDADA TURUNDUST LÄBI PERSOONIBRÄNDI JA KUIDAS KAAMERAHIRMUST ÜLE SAADA?</b>  Persoonibränd. Avalik esinemine, eneseväljendus ja enesetunne kaamera ees.	<b>Tegevused:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leadmagnetite loomine</li> <li>• Promoürituste planeerimine ja ettevalmistamine</li> <li>• Persoonibrändi ehitamine</li> <li>• PR tegevused</li> <li>• Müügitunneli seadistamine (maandumislehed + meiliturundus)</li> <li>• Seadistad ja käivitatad reklaamid promoüritustele</li> </ul> Järgneva kolme nädala jooksul lood promomaterjali ja võimendad enda persoonibrändi. Lood veebiüritused, mille eesmärk on kasvatada tust ja võita usaldust.
	5. nädal	<b>KUIDAS JÕUDA LÄBI VEEBIÜRITUSTE (SEMINARID, WORKSHOPID) TUHANDETE INIMESTENI?</b>  Veebiüritused, mille eesmärgiks on esmalt tust ja usalduse kasvatamine ja e-kursuse müümine.	
	6. nädal	<b>KUIDAS VÕITA POTENTSIAALSE SIHTRÜHMA USALDUS?</b>  Sisuloome usalduse kasvatamiseks. Leadmagnetite loomine.	

NÄDAL		KOOLITUSE JA TÖÖTUBADE TEEMAD	TEGEVUSED
K U R S U S E  L O O M I N E	7. nädal	<b>KUIDAS LUUA TEHISINTELLEKTI ABIGA E-KURSUST, NII ET SAAD SEDA LEVITADA KASVÕI ÜLE KOGU MAAILMA?</b>  Tehisintellekti abiga e-kursuse materjalide loomine. E-kursuse sisuplaan, eesmärgiga muuta see skaleeritavaks.	<b>Tegevused:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paned kokku e-kursuse sisuplaani</li> <li>• Teed ettevalmistused e-kursuse salvestamiseks</li> <li>• Valid platvormi(d), kuhu e-kursus üles panna</li> <li>• Alustad kursuse salvestamisega.</li> <li>• Monteerid ja töötled videod ja lood e-kursust toetavat materjali.</li> </ul> <p>Sellel ajal, kui automatiseeritud müügitungelid koguvad juba potentsiaalsete klientide kontakte, on aeg hakata panema kokku e-kursust ja viia läbi promoüritusi.</p>
	8. nädal	<b>MILLIST E-KOOLITUSTE PLATVORMI VALIDA JA KUIDAS OMA E-KURSUS SINNA ÜLES PANNA?</b>  Saa tuttavaks erinevate e-kursuse platvormidega. Kuidas luua e-kursus oma WordPressi lehele.	
	9. nädal	<b>KUIDAS LUUA KOJU VÕI TÖÖKOHTA VIDEOSTUUDIO? KUIDAS SALVESTADA JA MONTEERIDA VIDEOID?</b>  Millist tehnikat kasutada, kuidas kodus valgus ja heli õigesti paika saada. Milliseid programme kasutada järeltöötamiseks. Kuidas töödelda videomaterjali ja monteerida AI tööriistade abil.	
L A N S S E R I M I N E	10. nädal	<b>KUIDAS TEKITADA POTENTIAALSETE KLIENTIDE HULGAS ELEVUST JA TEHA EELMÜÜKI?</b>  E-kursuse eel-lansseerimine. Promoüritus(t)e läbi viimine. Pakkumiste tegemine, millest on võimatu keelduda.	<b>Tegevused:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alustad e-kursuse müügiga</li> <li>• Salvestad e-kursuse viimased moodulid.</li> <li>• Optimeerid reklaame ja müügitungeleid</li> <li>• Suhtled klientidega ja saad esimest tagasisidet</li> <li>• Paned e-kursuse platvormile üles ja tagad ligipääsu esimestele klientidele.</li> </ul> <p>Järgnevad kolm nädalat viimistled lõplikult e-kursuse, alustad eemüügiga ja paned e-kursuse platvormile. Keskendud müügile ja klientidega suhtlemisele.</p>
	11. nädal	<b>MILLISEID MÜÜGITEHNIKAID KASUTADA, ET VÕIMENDADA E-KURSUSE MÜÜKI.</b>  Kasulikud müügitehnikad e-kursuse müügi kasvatamiseks. Reklaamide optimeerimine paremate tulemuste saavutamiseks.	
	12. nädal	<b>KUIDAS LANSSEERIDA E-KURSUS, NII ET SELLEST RÄÄGITAKSE</b>  E-kursuse lansseerimine ja läbiviimine. Osalejate kaasamine.	
<b>VIIMASED KAKS NÄDALAT KESKENDUME KURSUSE LÄBIVIIMISELE JA JÄREL MÜÜGI TOODETE PLANEERIMISELE NING LOOMISELE. KOGUKONNA EHITAMISELE. MÜÜGIKAMPAANIATE TULEMUSTE ANALÜÜSIMISELE. JÄRGMISTE E-KURSUSTE PLANEERIMINE.</b>			