

Meie 26.05.2020 nr 1-8/4/20

Maakondlike Arenduskeskuste e-kaubanduse koolitusprogrammide hanke kutse

MTÜ Maakondlikud Arenduskeskused teeb Teile ettepaneku esitada pakkumus e-kaubanduse koolitusprogrammis veebiloengute pidamiseks vastavalt siintoodud lähteülesandele. Hange viiakse läbi tellija valitud isikutelt hinnapakkumuste küsimisega, tuginedes MTÜ Maakondlikud Arenduskeskused hankekorrale ning arvestades riigihangete seaduse §-s 3 sätestatut.

1. Pakkumuse esitamine

MTÜ Maakondlikud Arenduskeskused soovib tellida koolituse läbiviimist veebikoolitusena lektoritelt (koolitaja). Lektoril peab olema eelnev koolitamise kogemus ja või vastava teema ekspert kogemus, valmisolek koolitust läbi viia Zoom koosoleku keskkonnas.

Lektor esitab koos pakkumusega CV, milles tuleb näidata eelnev koolituse ja/või valdkonna ekspert kogemus.

Iga koolitajaga sõlmitakse käsundusleping. Hankija tasub koolitajale tehtud töö eest ning tasub vastavalt õigusaktides kehtestatud korras kõik maksud.

Koolitaja teeb pakkumuse ette antud vormile (vt Lisa 1), milles:

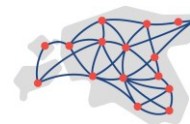
- näitab koolituse ühe akadeemilise tunni (45 min) hinna ilma maksudeta koos koolituse valdkonnaga, mida soovib läbi viia.

Pakkumise koostamisel tuleb lähtuda kavandatud **koolituse õppekavast**, mis on esitatud punktis 3.

Pakkumuse võib esitada ühe või mitme valdkonna õppetöö läbiviimiseks. Pakkumuse esitamisel on abiks pakkumuse vorm ja lektori CV.

Ühe koolitustunni (45 min) eeldatav maksumus jääb alla 170 eurot ilma maksudeta ehk neto.

Pakkumuse palume esitada hiljemalt **04.06.2020 kell 12.00** e-posti aadressil kaja.laats@arenduskeskused.ee



1.1 Pakkumuste avamine, kontrollimine ja hindamine

Hankija avab pakkumused üheaegselt 04.06.2020 pärast pakkumuste esitamist. Pakkumused avatakse elektrooniliselt.

Hankija kontrollib pakkujate vastavust ning pakkumuste vastavust esitatud tingimustele. Hankija hindab ja võrdleb vastavaks tunnistatud pakkujaid ja pakkumusi. Pakkumuste hindamine toimub koolituse teemade põhjal ja omavahel võrreldakse sama teemalisi koolituse läbiviimise pakkumusi.

Pakkumusi hinnatakse pakkumuse maksumuse ja lektori koolitus- ja/või ekspert kogemuse alusel järgnevalt:

Koolituste läbiviimise ja/või ekspert kogemus valdkonnas, maksimaalselt 45 punkti

lektoril on enam kui 2-aastane koolituskogemus valdkonnas ja/või on selles valdkonnas tegutsenud enam kui 5 aastat.	45 punkti
lektoril on vähem kui 2-aastane koolituskogemus valdkonnas ja/või on selles valdkonnas tegutsenud alla 5 aasta.	30 punkti

Hinnapakumine, maksimaalselt 55 punkti

Pakkumuste maksumuse väärtuspunktide määramisel saab maksimaalsed väärtuspunktid kõige madalama akadeemilise tunnihinnaga pakkumus. Teised pakkumused saavad 55-st võimalikust punktist proportsionaalselt vähem punkte, mille võrra nende pakkumuse hinda eurodes tähistav arv on suurem kõige madalamast pakutud vastavast arvust (“punktimäär” = $55 \times \text{“kõige väiksem pakutud maksumus”} / \text{“maksumus võrreldavas pakkumuses”}$). Hindamistäpsus on 2 (kaks) kohta pärast koma.

Võrdsete tulemuste saamisel tunnistatakse edukaks majanduslikult soodsaim pakkumus.

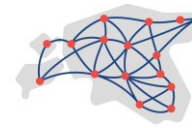
1.2 Pakkumuste tagasilükkamine

Tagasi lükatakse pakkumused, mis:

- ei ole esitatud nõuetekohaselt ja puudub hinnapakumise vorm ja/või lektori CV;
- ei ole esitatud pakkumuse kutses esitatud tähtajaks.

1.3 Lepingu tingimused

Eduka pakkumuse esitanud lektoritega sõlmitakse käsunduslepingud koolituse läbiviimiseks. Käesolev pakkumise kutse koolituse tingimustega koos edukaks osutunud pakkumusega on



lepingu lahutamatud osad ja vormistatakse lepingu lisana.

Koolituse eest tasumine toimub vastavalt pakkumuse koolituste läbiviimise akadeemilise tunni hinnale ja tundide arvule.

Tellija tasub kõik õigusaktidest tulenevad maksud. Tellija teeb makse pärast lektori koolituse lõppemist ja teenuse üleandmise-vastuvõtmise akti allkirjastamist, 7 kalendripäeva jooksul.

1.4 Täiendav informatsioon

Täiendav informatsioon: Kaja Lääts, e-post: kaja.laats@arenduskeskused.ee

2. E-kaubanduse veebikoolituste programm

Koolituse eesmärgiks on anda ettevõtjatele, kes plaanivad e-poodi luua ning juba tegutsevatele e-poe pidajatele, vajalikud baastadmised ning oskused e-poe loomiseks ja selle optimeerimiseks, sh anda teadmised digiturundusest e-poe müügi kasvatamiseks ning parandada peamised e-poe vead.

Kokku toimub 2 koolitusprogrammi, millest üks on alustavatele e-poodnikele ja teine juba edasijõudnutele.

Koolituse korraldamist toetab Euroopa Regionaalarengu Fond.

2.1 Koolituse toimumise koht

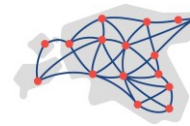
Koolituspäevad viiakse läbi veebinaridena kasutades selleks Zoom keskkonda. Koolitus toimub hankija poolt alustatud/loodud Zoom *meeting roomis*, kus igale koolituspäevale on loodud eraldi nn meeting link. Hankija teatab koolituse täpse koha vähemalt 1 nädal ette.

2.2 Koolituse sihtgrupp

Koolituse sihtgrupp jaguneb kaheks:

- a. **Alustavad** ettevõtjad, kes vajavad ja plaanivad oma toodete/teenuste müügiks luua e-pood, kuid puuduvad tehnilised oskused sellega alustamiseks. Samuti ettevõtjad, kellel on e-poe loomise protsess pooleli.
- b. **Edasijõudnud** e-kaubandusega tegelevad väikeettevõtjad, kellel on olemas e-pood, kuid selle müük on madal ja e-pood vajab täiendamist, kuid puuduvad teadmised digiturundusest.

Koolitused toimuvad eesti keeles. Koolituse teavitustegevuse ning osalejate koolitusele registreerimise organiseerib tellija.



2.3 Koostituse maht

Alustavatele ettevõtjatele suunatud koostitusprogrammi üldine maht on **36 akadeemilist tundi**, edasijõudnud ettevõtjatele suunatud koostitusprogrammi üldine maht on **44 akadeemilist tundi**, millest 34 akadeemilist tundi on koostitustunnid ja 10 akadeemilist tundi on osalevate e-poodid valdkondliku analüüsi teostamiseks (vt punkt 3).

Koostitus on jaotatud 6 päevale selliselt, et ühes nädalas toimub 1-2 koostituspäeva (esmased kavandatud õppetöö ajad vt allpool tabelit "Kavandatud õppetöö ajad").

2.4 Koostituse aeg

Koostituspäevad toimuvad perioodil august kuni oktoober 2020, selliselt, et augustis alustatakse alustavatele mõeldud koostitusprogrammiga ning septembris alustatakse edasijõudnutele mõeldud koostitusprogrammiga.

Koostitus on jaotatud 6 päevale selliselt, et ühes nädalas toimub 1-2 koostituspäeva ning need toimuvad moodulitena.

Kavandatud õppetöö ajad*:

Grupp	Koostituse koht	1. päev	2. päev	3. päev	4. päev	5. päev	6. päev
Alustajatele ettevõtjatele mõeldud e-poe loomise programm:							
1.	Zoom	T 18.08	K 26.08	N 27.08	K 02.09	N 03.09	T 22.09
Edasijõudnud e-kaubandusega tegelevatele ettevõtjatele mõeldud programm:							
2.	Zoom	T 15.09	K 16.09	K 23.09	T 29.09	K 30.09	T 20.10

*Kuupäevad on esmased ja kokkuleppel hankija ning tellija vahel võivad muutuda

Koostituspäev:

- koostituse toimub tööpäevadel, kellaja vahemikus 10:00 – 16:00;
- koostituspäev kestab kuni 6 akadeemilist tundi (45 min).

Koostituspäeva ajakava on orienteeruvalt järgnev:

09:45 – 10:00 Sisenemine Zoom veebinari keskkonda

10:00 – 11:30 Koostitusosa (2x45min))

11:30 – 11:45 Sirutuspaus

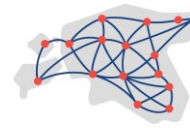
11:45 – 12:30 Koostitusosa (1x45min)

12:30 – 13:00 Lõunapaus

13:30 – 15:00 Koostitusosa (2x45min)

15:00 – 15:15 Sirutuspaus

15:15 – 16:00 Koostitusosa (1x45min)



2.5 Õppegruppide arv ja grupi suurus

Õppegrupe on kokku kaks. Osalejate arv ühes grupis on 30 ettevõtjat. Hankija teavitab täpse õppurite arvu grupis vähemalt 1 nädal enne õppegrupi koolituse algust.

2.6 Koolituse eesmärk-tulemus:

a. Programm alustajatele:

Koolitusprogrammi läbinud ettevõtja, kes plaanib luua e-poe, on saanud esmase teadmise tööriistadest, mida kasutada e-poe loomisel ning oskab teha e-poe WooCommerce rakenduse abil. Tal on teadmised digiturundusest ja oskab reklaame seadistada ning andmeid analüüsida. Osalejal on kasvanud teadlikkus e-poe kasutamise kasulikkusest ning ta on saanud julguse oma e-poe käivitamiseks. Osalejal on ülevaade e-kaubandusega seotud regulatsioonidest Eestis.

Koolituse lõpuks iga osaleja valmis tutvustama oma loodud e-poodi või tegevusplaani e-poe loomiseks.

Koolitus toimub veebiseminaridena ning peab sisaldama ka praktilisi ülesandeid koolituspäevade käigus. Koolituspäevad peaksid sisaldama kogemuste vahetamist ja näidisjuhtumite lahendamist.

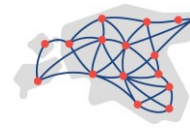
b. Programm edasijõudnutele:

Kokkuvõtvalt koolitusprogrammi läbinud juba e-kaubandusega tegelev ettevõtja on analüüsinud oma toimivat e-poodi ning saanud teadmisi ja rakendab neid, et müüki e-poes kasvatada. Koostatud on turunduseelarve ning tegevuskava, et e-kaubanduse müüki oma ettevõttes kasvatada. E-pood on suurendanud valmisolekut alustama müüki välisturgudele.

Koolituses osalejatele antakse koolituse läbimise eest MTÜ Maakondlikud Arenduskeskused poolt digitunnistus, kui ta on osalenud vähemalt 5 koolituspäeva ning esitanud tegevusplaani e-poe käivitamise ja/või parendamise osas programmi lõpuks. Tunnistuse andmise korraldab tellija oma kulul.

1. Nõuded õppematerjalidele:

- koolitus toimub Zoom keskkonnas ja kogu 6h videomaterjali tuleb teha osalejatele kättesaadavaks salvestatud lingina.
- koolitusmaterjalid saadab koolitaja tellijale vähemalt 1 päev enne koolituse toimumist. Tellija teeb materjalid kättesaadavaks kõigile koolitusel osalejatele.



- veebikoolitusel näidatud õppematerjalid tuleb koostada ette antud slaidipõhjale ning avaslaidil peab olema Euroopa Regionaalarengu Fondi logo.

3. Koolituse õppekava

Koolituspäevad koosnevad moodulitest ja nende raames käsitletakse järgmiseid valdkondi:

PROGRAMM ALUSTAJATELE:

I MOODUL: E-POE LOOMINE

Osa 1: Sissejuhatus e-poe loomisesse (6 akadeemilist tundi):

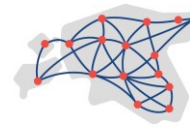
- Programmi tutvustus ja tutvumine
- E-poe loomisega alustamine: kuidas valida tegija või teha ise
- Millised funktsioonid/töötajad peaks e-poes olemas olema?
- Mis e-pood maksab/eelarve? Mis on kulud ja edasised vahendustasud?
- Üldise konkurentsianalüüsi teostamine

Osa 2: E-poe platvormide ülevaade ja e-poe loomine WooCommerce põhjal (6 akadeemilist tundi):

- Enamlevinud e-poe platvormide ülevaade: Shoproller, Voog, Shopify jt koos nende võimalikest tarkvaradest.
- E-poe loomise ABC: struktuuri loomise põhimõtted; UI&UX põhimõtted;
- WooCommerce abil e-poe seadistamine: ülevaade erinevate tootegruppide loomisest, ristmüügi seadistamine, toodete otsing ja filtreerimine, kupongide seadistamine, pakiautomaadi mooduli lisamine, automaatsete tellimuste kinnituskirjade saatmine; pangalinkide seadistamine.

Osa 3: Märksõnade analüüs ja otsingumootoritele optimeerimine (sh e-poe struktuuri loomine ja sisu loomine), (6 akadeemilist tundi):

- Märksõnade analüüs: võimalused ja tööriistad; väärtuse ja potentsiaali määramine; konkurentide märksõnade ning domeenide analüüs.
- Metaandmete, sisu, piltide ja üldine lehesisene optimeerimine: toote tekstide koostamine



- SEO tehnilised probleemid ja võimalused: veebi struktuur ja lehesisesed viited, lehekülje kiirus, mobiilisõbralikkus, crawling ja indeksseerimine; tehniliste tööde tööriistade tutvustamine (Screaming Frog, BROWSEO jt).
- Viited ehk Linkide ehitamine: linkide roll optimeerimistöodel, tööriistad, näited võimalustest.
- Google Search Console seadistamine

II MOODUL: DIGITURUNDUS

Osa 1: Google Ads otsingureklaami seadistamine ja Google Analyticsi kasutamine, (6 akadeemilist tundi):

- Konto loomine ja seadistamine
- Google Ads otsingureklaami toimimispõhimõtted ja seaded: kvaliteediskoor, kliki hindade ja eelarve valikud.
- Google Ads otsingureklaami seadistamine, sh reklaamlaiendid ja hea reklaamteksti koostamine
- Tulemuste ja statistika analüüs Google Analyticsiga

Osa 2: E-poe turundus Facebookis, Instagramis (6 akadeemilist tundi):

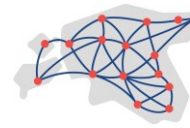
- Sotsiaalmeedia plaani ja eelarve koostamine
- Facebook Business seadistamine ja kasutamise võimalused
- Reklaamide loomine ja monitoorimine
- Facebooki, Instagrami Marketplace kasutamine
- Tulemuste mõõtmine, sh Google Analyticsis

III MOODUL: TRANSPORT JA LOGISTIKA. SEADUSANDLUS

Osa 1: transpordi ja logistika korraldamine. Seadusandlus (6 akadeemilist tundi)

- transpordi ja logistika korraldamine (maht 2 akadeemilist tundi);
- ülevaade e-kaubandusega seotud regulatsioonidest Eestis (maht 1 akadeemiline tund);
- e-poodniku kogemuslugu (maht 1 akadeemiline tund)*
- kokkuvõtted, valmisolek enda e-poe kavandi/olemasoleva lahenduse esitlemine (maht 2 akadeemilist tundi)*

*teemad hangitakse hankeväliselt ja kokkulepped teeb tellija.



PROGRAMM EDASIJÕUDNUTELE:

I MOODUL: E-POE ANALÜÜS JA SEO

Osa 1: osalejate veebipoodide/turunduse tegevuse kirjalik üldanalüüs

- Sissejuhatus koolitusprogrammi.
- Osalejate e-poodidest tehakse kirjalik kiiranalüüs, millega selgitatakse, millised on peamised nõrgad kohad ja tuuakse ettepanekud parandamiseks.

Analüüs valmib koolitajate poolt, kes viivad läbi järgmiseid teemasid:

- märksõnade analüüs ja otsingumootoritele optimeerimine: ülevaade selles, kas ja mil määral on e-pood optimeeritud.
- Google Ads reklaamide seadistamine ja kasutamine ekspordiks, Google Analytics kasutamine: analüüs toimivate Google Ads-de kohta.
- Facebooki ja Instagram reklaamide seadistamine ja ekspordi võimalused: analüüs sotsiaalmeedia reklaamide ja/või lehe kohta.
- E-maili turundus ja klienditeenindus e-kaubanduses: analüüs e-maili turunduse tegevuste kohta, kui seda tehakse.

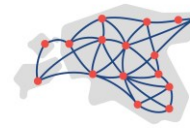
Osa 2: märksõnade analüüs ja otsingumootoritele optimeerimine (sh e-poe struktuuri loomine ja sisu loomine), (10 akadeemilist tundi: 6 koolitusele ja 4 analüüsiks):

- Märksõnade analüüs: võimalused ja tööriistad; väärtuse ja potentsiaali määramine; konkurentide märksõnade ning domeenide analüüs.
- Meta andmete, sisu, piltide ja üldine lehesisene optimeerimine.
- SEO tehnilised probleemid ja võimalused: veebi struktuur ja lehesisesed viited, lehekülje kiirus, mobiilisõbralikkus, crawling ja indeksseerimine; tehniliste tööde tööriistade tutvustamine (Screaming Frog, BROWSEO jt).
- Viited ehk Linkide ehitamine: linkide roll optimeerimistöodel, tööriistad, näited võimalustest.
- Google Search Console kasutamine

II MOODUL: E-POE DIGITURUNDUS

Osa 1: Google Ads reklaamide seadistamine ja kasutamine ekspordiks, Google Analytics kasutamine, (10 akadeemilist tundi: 6 koolitusele ja 4 analüüsiks):

- Google Analytics seadistamine ja kasutamine
- Google Ads konto loomine ja seadistamine
- Erinevad Google Ads liigid ja nende kasutamine: otsingureklaamid, display, Youtube, remarketing jt võimalused.



- Google Ads otsingureklaami toimimispõhimõtted ja seaded: kvaliteediskoor, kliki hindade ja eelarve valikud.
- Google Ads otsingureklaami seadistamine, sh reklaamlaiendid ja hea reklaamteksti koostamine

Tulemuste ja statistika analüüs Google Analyticsis

Osa 2: Facebooki ja Instagram reklaamide seadistamine ja ekspordi võimalused, (10 akadeemilist tundi: 6 koolitusele ja 4 analüüsiks):

- Facebook Business seadistamine ja kasutamise võimalused
- Sihtgruppide seadistamine
- Reklaamide loomine ja monitoorimine
- Facebook Pixel kasutamise võimalused ja seadistamine
- Tulemuste mõõtmine, KPI määramine

Osa 3: e-maili turundus ja klienditeenindus e-kaubanduses, (10 akadeemilist tundi: 6 koolitusele ja 4 analüüsiks):

- E-maili turunduse võimalused, tööriistad, reklaamtekstide koostamine.
- Klienditeeninduse olulisus e-kaubanduses: kuidas teenindada kliente: kliendikogemuse loomine; kuidas hoida olemasolevaid kliente

III MOODUL: MÜÜK

Osa 1: Müük välisturgudel (4 akadeemilist tundi):

- Müük Amazonis, eBays, Aliexpressis jms platvormide võimalused müügiks välisturgudele, sh transpordi ja logistika korraldamine.

Lugupidamisega

Andres Huul
andres.huul@arenduskeskused.ee

Kontaktisik

Kaja Lääts
kaja.laats@arenduskeskused.ee