

Tervetuloa hakuinfoon!

Digimarkkinoinnin koulutus
Liiketoiminnan ammattitutkinto
4.6.2024 klo 12.30–13.30

SASKY



Syvennä digimarkkinoinnin taitojasi laaja-alaisesti vuoden kestävässä maksuttomassa koulutuksessa työn ohella.

Digimarkkinoinnin koulutus suoritetaan oppisopimuksella ja se sopii sinulle, joka työskentelet myynnin ja markkinoinnin tehtävissä, tai olet yrittäjä. Koulutus sopii myös henkilöille, jotka ovat juuri siirtymässä uusiin työtehtäviin, joissa tarvitaan digimarkkinoinnin osaamista.

Osallistuminen ei edellytä aiempaa kokemusta digimarkkinoinnista, mutta sopii myös henkilöille, joille sitä on jo ehtinyt kertyä. Jokainen toteuttaa konkreettisia kehitystehtäviä työssään oman tasonsa mukaisesti.

Koulutuksen järjestämisestä vastaa SASKY koulutuskuntayhtymä. Opetusjaksot toteutetaan yhteistyössä NordicMarketing Finlandin kanssa.

SASKY





Mikä Sasky on?

- Saskyn tehtävä on ylläpitää, kehittää ja järjestää peruskoulutuksen jälkeen annettavaa toisen asteen ammatillista koulutusta sekä yleissivistävää koulutusta
- Omistajakunnat ovat Huittinen, Hämeenkyrö, Ikaalinen, Juupajoki, Keuruu, Kihniö, Kokemäki, Multia, Mänttä-Vilppula, Parkano, Punkalaidun, Ruovesi, Sastamala

SASKY

Toiminta-alue ja oppilaitokset

Sasky lukuina

- Noin 7400 opiskelijaa
- Toimintatuotot n. 40 M€
- Henkilöstöä n. 550, josta opettajia 68,1 %

Oppisopimus- ja työelämäpalvelut

- Työelämälähtöistä koulutusta
- Yhdessä yhteistyökumppaneiden kanssa
- Noin 1800 opiskelijaa vuosittain
- Suosituimmat tutkinnot:
 - Tuotekehitystyön erikoisammattitutkinto
 - Lähiesimiestyön ammattitutkinto
 - Liiketoiminnan ammatti- ja erikoisammattitutkinto
 - Johtamisen ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto

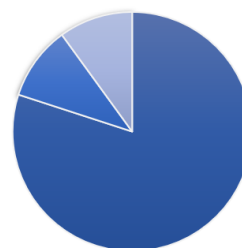


Oppisopimus opiskelumuotona



- Sopii työ- ja virkasuhteeseen sekä yrittäjälle
- Minimityöaika 25 työtuntia / viikko
- Opiskelija tarvitsee oppimisen tueksi työpaikkaohjaajan tai mentorin
- Opiskelijalla on opiskeltavan alan mukaiset työtehtävät

OPINTOJEN JAKAUTUMINEN



80 % TYÖSSÄ OPPIMINEN
10 % TIETOPUOLISET OPINNOT
10 % TUTKINNON SUORITTAMINEN

Lisätietoa oppisopimuksesta:

<https://sasky.fi/opiskelijalle/oppisopimus/>

<https://www.oppisopimus.fi/tyonantajalle/oppisopimuskoulutus/>

SASKY

Oppisopimuksen osapuolet – roolit ja vastuut



OPISKELIJA

- Suunnittelee tutkinnon ammattitaitovaatimusten mukaisesti opintojaan
- Hankkii osaamista monipuolisesti
- Suunnittelee ja toteuttaa osaamisen näyttöjä työssään
- Arvioi osaamistaan



TYÖPAIKKAOHJAAJA/ MENTORI

- Perehtyy tutkintoon ja opiskelijan tavoitteisiin
- Ohjaa ja tukee opiskelijaa
- Auttaa suunnittelussa ja ohjaa opiskelijaa työpaikalla tapahtuvassa oppimisessa
- Antaa palautetta
- Arvioi osaamista yhdessä opettajan kanssa



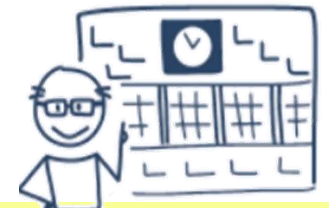
OPETTAJA

- Kartoittaa osaamistarpeet ja niihin tutkinnonosat
- Laatii opiskelijan kanssa HOKS:n
- Ohjaa oppimisprosessia
- Ohjaa opiskelijaa tutkinnon suorittamisessa
- Perehdyttää työpaikkaohjaajaa
- Arvioi osaamista työpaikan kanssa



TYÖNANTAJA

- Mahdollistaa oppisopimuksen
- Varmistaa resurssin opiskelijan ohjaukseen



KOULUTUKSEN TOTEUTTAJA

- Järjestää tietopuoliset opinnot

Liiketoiminnan ammattitutkinto 150 osp

Avaa kaikki Näytä ryhmien kuvaukset

	osp
^ Pakollinen tutkinnon osa	30
• Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen	30
^ Myynnin ja markkinointiviestinnän osaamisala (2408)	120
^ Valinnaiset tutkinnon osat 1	60
• Markkinointiviestinnän toimeksianto	60
^ Valinnaiset tutkinnon osat 2	60
• Asiakashankinta	60
• Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu	60

Koostuu

- Pakollisesta tutkinnon osasta 30 osp
 - 1. valinnaisesta tutkinnon osasta 60 osp
 - 2. valinnaisesta tutkinnon osasta 60 osp
- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen 30 osp
 - Markkinointiviestinnän toimeksianto 60 osp
 - Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu 60 osp **tai**
 - Asiakashankinta 60 osp

Tutkinnon perusteet:

<https://eperusteet.opintopolku.fi/#/fi/amatillinen/4540525/rakenne>

Tutkinnon osaamisperusteisuus

- Ammatillinen koulutus on osaamisperusteista ja tutkinnon perusteet kertovat mitä opiskelijan tulee osata.

- Laajuutta kuvataan osaamispisteinä (osp), joka kuvaa osaamisperusteisuutta, ei opiskeluiden määrää tai aikaa.

- Oma ammattitaitovaatimusten mukainen osaaminen tulee tehdä näkyväksi myös arvioijalle, joka ei pääse seuraamaan työtä ja näyttöjä työpaikalle.
- Osaamisen osoittamisen aineiston saa tehdä omalla luontaisella tavalla mm. kirjallinen raportti, visuaaliset eritykset, videot tms. hyödyntäen todellista työelämäaineistoa.

Opiskelija analysoi toimintaympäristöä ja siinä tapahtuvia muutoksia.

Arvioinnin kohde

Opiskelija

Osaamistaso

Kriteerit

Hyväksytyin suorituksen kriteerit

- seuraa systemaattisesti toimintaympäristössä tapahtuvia muutoksia hyödyntäen eri tietolähteitä
- arvioi muutosten ja kehityssuuntien vaikutuksia vastuualueensa liiketoimintaan
- arvioi vastuualueensa toiminnan muutostarpeita ja uusia toimintamahdollisuuksia
- jakaa tietoa suunnitelmallisesti organisaation yhteiseen käyttöön.

Koulutuksen esittely – käytännön järjestelyt

- Ryhmän vetäjä: Greta Tanskanen
- Tutkintokoulutus: NordicMarketing
- Tutkintoprosessi ja näytöt: SASKY
- Oppisopimukset: SASKY

Koulutuksen esittely – käytännön järjestelyt

- Koulutuksen kesto reilu vuosi:
 - Orientaatio
 - Omatoiminen verkko-opiskelu
 - 8 koulutuspäivää (sis. etäosallistumisen ja tallenteet)
- Koulutuspäivät:
 - Aika: klo 9-15/16 (sis. lounas ja kahvitauot)
 - Paikka: Tampereen palvelualan ammattiopisto
+ Teams = hybridi tai etätoteutus

Sasky Tampereen palvelualan ammattiopisto



Koulutuksen esittely - aikataulu

1. Orientaatio 24.9.2024
2. Omatoiminen verkko-opiskelujakso syys-marraskuu 2024
3. Asiakashankinta verkossa ja digitaalinen asiakaspalvelu 1.-2.10.2024
4. Markkinointiviestinnän toimeksianto 27.11.2024
5. Sosiaalinen media ja sisältömarkkinointi asiakashankinnan keinoina 29.-30.1.2025
6. Asiakaslähtöinen myynti ja palvelumuotoilu verkossa 22.-23.4.2025
7. Visuaalinen sisällöntuotanto 20.8.2025

Koulutuksen esittely - sisältö

1. Omatoiminen verkko-opiskelujakso syys-marraskuu 2024

- Tässä osiossa opitaan mihin digitaalisen markkinoinnin strategiaa tarvitaan ja mitä asioita siinä tulisi huomioida ja miksi.
- Markkinoinnin suunnittelussa on huomioitava mm: kohderyhmä- ja kilpailija-analyysi, kanavavalinnat ja segmentointi, markkinoitviestien ja sisältöjen suunnittelu, tavoitteellisuus ja mittaaminen.

Koulutuksen esittely - sisältö

2. Asiakashankinta verkossa ja digitaalinen asiakaspalvelu 1.-2.10.2024

- Digitaalinen löydettävyys ja saavutettavuus
- Ansaitun ja ostetun median hyödyntäminen (hakukoneoptimointi ja hakusanamainonta)
- Suosittelu- ja vaikuttajamarkkinoinnin hyödyntäminen
- Digitaalisen asiakaspalvelun organisointi ja asiakkaan kuuntelu ja palautteen kerääminen
- Mittaaminen, seuranta, analytiikka (mm. Google Analytics)

Koulutuksen esittely - sisältö

3. Markkinointiviestinnän toimeksianto 27.11.2024

- OSA I
 - Mikä on toimeksianto
 - Hyvän toimeksiannon perusosat
- OSA II
 - Harjoitustehtävä: Toimeksiannon suunnittelu
 - Koulutukseen osallistumisen jälkeen voit pohtia tarvitsetko aiheesta lisäoppia vai voisitko edetä suoraan näyttöön tämän tutkinnon osan kohdalla.

Koulutuksen esittely - sisältö

4. Sosiaalinen media ja sisältömarkkinointi asiakashankinnan keinoina 29.-30.1.2025

- Sisältömarkkinoinnin keinot ja hyödyntäminen tuotteiden myynnissä
- Digitaalisen markkinoinnin ja sosiaalisen median kanavat ja niiden hyödyntäminen
- Tehokkaiden digitaalisten markkinointikampanjoiden suunnittelu, toteuttaminen ja tulosten mittaaminen

Koulutuksen esittely - sisältö

5. Asiakaslähtöinen myynti ja palvelumuotoilu verkossa 22.-23.4.2025

- Sisältömarkkinoinnin keinot ja hyödyntäminen tuotteiden myynnissä
- Digitaalisen markkinoinnin ja sosiaalisen median kanavat ja niiden hyödyntäminen
- Tehokkaiden digitaalisten markkinointikampanjoiden suunnittelu, toteuttaminen ja tulosten mittaaminen

Koulutuksen esittely - sisältö

6. Visuaalinen sisällöntuotanto 20.8.2025

- Tässä osiossa tutustut visuaalisen kuvan tehoon, opit käyttämään työkaluja visuaalisen sisällön tuottamiseen sekä perehdyt ilmaisiin ja maksullisiin kuvapankkeihin.
- Haluan sisältöni näkyvän oikeasti! Miten kuva tai video erottuu?
- Haluan sisältöni jäävän mieleen! Millainen kuva oikeasti huomataan ja muistetaan?
- Haluan yleisön jakavan sisältöäni eteenpäin! Millainen sisältö jaetaan eteenpäin?
- Työkalut visuaalisen sisällön tuottamiseen (esimerkkiohjelmat Canva, Adobe Spark jne.).
- Kuvapankit, kuvakoot ja kuvien käyttöoikeudet.

Miten haen?

Liiketoiminnan ammattitutkinto, Digitaalinen markkinointi			Hae jatkuvassa haussa ↗
Paikkakunta Oppisopimus	Hakuaika 01.06.2024 – 01.07.2024	Koulutus alkaa 24.9.2024	
+ Lisätietoa			

Hae koulutukseen 1.7.2024 mennessä oheisesta linkistä

[Digitaalinen markkinointi | SASKY koulutuskuntayhtymä](#)

Hakemuksen pakollisia tietoja

koulutus, johon haen > Liiketoiminnan ammattitutkinto, Digitaalinen markkinointi

Omat tiedot

Työnantajan tiedot > y-tunnus, yksikkö

Muista sopia työnantajasi kanssa

- Koulupäivä on palkallisuus
- Mahdolliset matkustus- ja majoituskulut
- Oppisopimuksen allekirjoittaja eli yhteyshenkilö
- Työpaikkaohjaaja tai yrittäjällä mentori

SASKY

Koulutuksen esittely – kouluttajat

Sasky NordicMarketing



Koulutuspäällikkö
Susanna Pirttinen
044 5604 518
susanna.pirttinen@sasky.fi



Oppisopimussihteeri
Raisa Aoki
0401956205
rais.aoki@sasky.fi



Kirsi Mikkola
Nice Group Consulting Oy



Greta Tanskanen
NordicMarketing



Opettaja
Minna Erkko
040 6523 459
minna.erkko@sasky.fi



Sari Yliviikari
050 341 3200
sari.yliviikari@sasky.fi



Henna Kuvaja
Kuulu Oy



Jonna Muurinen
Kuulu Oy



“Tämä kurssi on erittäin hyödyllinen, sillä tarvitsin apua markkinoinnin ja suunnitelmallisen markkinointitekemisen kanssa. Pienyrittäjänä tuntuu, että helposti tulee touhuttua vähän sieltä ja täältä ja suunnitelmallisuus puuttuu. Sain paljon uusia työkaluja ja selkeytettyä näitä asioita myös omassa yrityksessäni. Odotan innolla koulutuksen etenemistä, sillä tämä auttaa minua tekemään omaa liiketoimintaani tavoitteellisemmin ja järkevämmiin.”

**Viivi, digimarkkinoinnin opiskelija
2024-2025**

yrittäjä, VIIVI Media & Design



“Koulutus sopi yllättävän hyvin sekä aloittelevalle markkinoijalle kuin jo pidempään töitä tehneelle syventämään osaamista. Varmasti varsinkin pienten yritysten monitoimijat saavat koulutuksesta paljon hyödyllisiä vinkkejä oman markkinointinsa terävöittämiseen – oli lähtötaso mikä tahansa.”



**Mari Bahrami,
Digimarkkinoinnin
koulutus 2022–2023**
Markkinointipäällikkö,
Nanopar Oy



“Aiemmin oman osaamiseni esiin tuominen markkinoinnin ammattilaisena oli haastavaa. Koulutuksen kautta olen saanut luottamusta omaan osaamiseeni ja näkemyksiini.”

**Markus Råman,
digimarkkinoinnin opiskelija
2022-2023**

Yrittäjä, Råman Group Oy



“Markkinoinnin strategisen suunnittelun tehtävä oli laaja ja silmiä avaava. Toimin yrityksessämme ainoana markkinoitihenkilönä ja työ on usein vain suorittamista sekä asioiden priorisoimista, aika ei riitä kaikkeen. Tehtävä oli erittäin mieluinen sillä teemme parhaillamme Very Nicelle brändiuudistusta. Koulumateriaalit olivat hyvin kattavat. ”

Minna Österman,
digimarkkinoinnin opiskelija
2023-2024

Marketing Manager, MASI
Jeans Oy



“Markkinoinnin strategisen suunnitelman laatiminen oli äärettömän mielenkiintoinen tehtävä monella tapaa. Tehtävän tekeminen avasi omaa ajatteluani sekä sitä, mitä toimenpiteitä yritystoimintamme suhteen on ruvettava tekemään entistä aktiivisemmin.”

**Anna Titoff, digimarkkinoinnin
opiskelija 2023-2024**

Yrittäjä, Purefactory



“Markkinoinnista ja analytiikasta minulla oli jo aiempaa tietoa monista eri koulutuksista, mutta tästä koulutuksesta sain paljon konkreettisia vinkkejä ja käytännönläheisiä työkaluja aiheisiin, joihin en ollut aiemmin mistään muualta saanut vastauksia.”

Markus Råman,
digimarkkinoinnin opiskelija
2022-2023

Yrittäjä, Råman Group Oy



"Lähipäivistä tarttui uusia hyödyllisiä oivalluksia mukaan, vaikka osa asioista olikin jo tuttuja entuudestaan."

Nita Ahola, digimarkkinoinnin opiskelija 2020-2021

Yrittäjä, KooKoo



"Olen käyttänyt Google Adsiä ennenkin ja seurailut Facebookin mittareita, mutta nyt osaan tarkastella niiden tuottamia tilastoja tarkemmin kuinka tuottavaa niihin käyttämäni aika on. Ostopolkua ja ostajapersoonia miettimällä minulla on myös konkreettisempaa välinettä, joiden pohjalta rakentaa mainoskampanjoita."

Emmi Marjolahti,
digimarkkinoinnin opiskelija
2023-2024

Yrittäjä, hyvinvointipalvelut
Lemmitty



"Suosittelen koulutusta etenkin pienyrittäjille, jotka painivat markkinointinsa kanssa. Koulutus antoi uusia näkökulmia yrityksen markkinointiin ja sen avulla oppi hyödyntämään uusia työkaluja."

Laura Jalonen, digimarkkinoinnin opiskelija 2020-2021

Yrittäjä, mainostoimisto Design
Funnypurple