

2021年度 授業シラバスの詳細内容

○基本情報			
科目名	マーケティング戦略演習 (Marketing Strategy Practice)		
ナンバリングコード	E30308	大分類 / 難易度 科目分野	経営経済学科 専門科目 / 応用レベル マーケティング・流通
単位数	2	配当学年 / 開講期	3年 / 後期
必修・選択区分	コース必修: Bソリューションコース 選択: 地域マネジメントコース、会計ファイナンスコース、スポーツビジネスコース、こども・福祉コース コース選択必修: 情報メディア学科 情報コミュコース ※入学年度及び所属学科コースで異なる場合がありますので、学生便覧で必ず確認してください。		
授業コード	E045151	クラス名	-
担当教員名	梅本 光一		
履修上の注意、履修条件	授業の中での課題把握、レポートでの質問力をつけるということを意識して受講してください。授業の参加を重要視します		
教科書	なし		
参考文献及び指定図書	① コトラ入門(片山又一郎) ②「マーケティング・サイエンス入門」古川一郎、守口剛、阿部誠(有斐閣アルマ)		
関連科目	広告論、サービスマーケティング論、ブランド論、マーケティング論		

○基本情報	
授業の目的	マーケティングに関する理論の応用をマスターすること。ベストプラクティス企業・メディア・広告会社などの最新の動向・対応の具体的事例を学ぶことで、マーケティングの考え方がいかに重要かを肌で感じてもらう。
授業の概要	マーケティングとはそもそもどういうことか、マーケティング・コミュニケーションの目的と方法、マーケティング環境分析、マーケティング計画の概要、マーケティング・ミックスの考え方、最近のマーケティングの動向などを、各2~3回ずつ学びます。
授業の運営方法	(1) 授業の形式 「講義形式」 (2) 複数担当の場合の方式 「該当しない」 (3) アクティブ・ラーニング 「ディスカッション、ディベート」
地域志向科目	カテゴリー III: 地域における課題解決に必要な知識を修得する科目
実務経験のある教員による授業科目	本授業に関する実務経験として、百貨店の営業推進部長(営業計画、販促、装飾、カード事業)、取締役営業副本部長に従事。ディベロッパー商業施設総支配人として施設の総責任者。

○成績評価の指標		○成績評価基準(合計100点)		
到達目標の観点	到達目標	テスト (期末試験・中間確)	提出物 (レポート・作品等)	無形成果 (発表・その他)
【関心・意欲・態度】	マーケティング的考え方の重要性が説明できる。	10点	10点	5点
【知識・理解】	マーケティング手法の基礎を、具体例をあげながら説明できる。	10点	10点	5点
【技能・表現・コミュニケーション】	マーケティング計画の基本的な仕組みを説明できる。	10点		5点
【思考・判断・創造】	ケーススタディーを通して、仕事の場面におけるマーケティング行動をイメージできる。	20点	10点	5点

○成績評価の補足(具体的な評価方法および期末試験・レポート等の学習成果・課題のフィードバック方法)	
ミニテストとレポート及び最後の総合テストの総合評価による。また、授業への参加 発言点を重視する。フィードバックは次回以降の授業中に講評・解説を行う。	

○その他	

2021年度 授業シラバスの詳細内容

○授業計画	科目名 担当教員	マーケティング戦略演習 (Marketing Strategy Practice) 梅本 光一	授業コード	E045151
<b>学修内容</b>				
<b>1. 現代社会とマーケティング</b> 現代社会がどのように変化しているのか、その特徴を明らかにし、その中でマーケティングの必要性についても理解する				
予習	現代社会のとくちようについて文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	マーケティングの必要性についてまとめる			約2時間
<b>2. マーケティングのコンセプトの変化</b> 時代のの変化とともにマーケティングコンセプトがいかに変化し、適応し来たのかを理解する 生産志向、販売志向、顧客志向、社会志向等				
予習	マーケティングコンセプトの変遷について文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	ドラッカーのいうマーケティングコンセプトの変遷についてまとめる			約2時間
<b>3. 新しいマーケティングの動き</b> 現在において、どのようなマーケティング手法があるのかを理解する マーケティングのフレームワークについて学ぶ 3つの基本戦略他				
予習	マーケティングのフレームワークについて文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	フレームワークについてまとめる			約2時間
<b>4. お客様にメッセージを伝えるための広告について</b> 広告の種類と特徴を理解する 製品の中でのネーミングとパッケージの重要性についても理解する 新聞、雑誌、テレビCM等のメディア種類				
予習	メッセージの種類を文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	お客様へのメッセージの種類をまとめる			約2時間
<b>5. ベストプラクティス企業の事例をつかって戦略を理解する</b> 成功した企業がどのような戦略構築をしたのか、戦略について理解する 強者の戦略、弱者の戦略 リーダーの戦略、チャレンジャーの戦略、フォロワーの戦略、ニッチャーの戦略について学ぶ				
予習	競争戦略について文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	競争戦略についてまとめる			約2時間
<b>6. 消費者行動を理解する</b> 消費者はどのような行動パターンで購入に至るのかを理解する AIDMA AISAS理論を理解する どのタイミングで、どのような方法で顧客の背中を押せばよいのか				
予習	消費者行動について文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	消費者行動についてまとめる			約2時間
<b>7. ベストプラクティス企業の事例をつかって4P 3Cを理解する</b> 成功した企業のケースを使い、4Pをどのように組み立てているか、3Cをどのように利用しているのかを理解する PRODUCT、PRICE、PLACE、PROMOTIONを企業の具体的事例で学ぶ				
予習	4Pについて文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	4Pについてまとめる			約2時間
<b>8. ベストプラクティス企業の事例をつかって競争戦略を理解する</b> 5フォース分析、競争戦略のセオリーを理解する 競争戦略のセオリーをいかにして活用するのかを理解する 買い手、売り手、競争相手、代替製品、新製品について学ぶ				
予習	マイケルポーターについて文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	ファイブフォースぶんせきについてまとめる			約2時間

○授業計画	科目名 担当教員	マーケティング戦略演習 (Marketing Strategy Practice) 梅本 光一	授業コード	E045151
<b>学修内容</b>				
<b>9. ベストプラクティス企業の事例をつかって価格戦略を理解する</b> 価格の設定はいかにして行われているのかを企業のケースを使って理解する 価格戦略について学ぶ、名声価格とは、端数価格とは、競争価格とは、上代、下代とは 価格設定について学ぶ				
予習	価格設定について文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	価格設定戦略についてまとめる			約2時間
<b>10. ベストプラクティス企業の事例をつかってニーズ、ウォンツを理解する</b> ニーズとウォンツを両立させるのにはいかにすればよいのかを企業のケースを使って理解する ニーズとは何か、ウォンツとは何か、ウォンツを商品化するには、 P&G、花王、ソニー				
予習	上記の企業について文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	ニーズ、ウォンツについてまとめる			約2時間
<b>11. ベストプラクティス企業の事例をつかってブランド戦略を理解する</b> パーティカルからラテラルへ ブランドとは何か？ブランドはいかにして作られるのか？ブランドの拡張はどうすればよいのかを企業のケースを使って理解する ブランドとは、いかにすればブランドになるのか、ブランディングについて学ぶ				
予習	ブランドについて文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	ブランドについてまとめる			約2時間
<b>12. 地域マーケティング (1)</b> 地域及び町おこしの事例を使ってマーケティングの手法を使って、地域マーケティングを学ぶ。地域の資源を生かした地域ブランドの構築、管理を学ぶ。				
予習	地域マーケティングとは			約2時間
復習	地域マーケティングの手法			約2時間
<b>13. 地域マーケティング (2)</b> 地域及び町おこしの事例を使ってマーケティングの手法を使って、地域マーケティングを学ぶ。地域の資源を生かした地域ブランドの構築、管理を学ぶ。				
予習	商品開発における地域マーケティングの事例			約2時間
復習	商品開発のマーケティング手法			約2時間
<b>14. アグリマーケティング</b> 農業における課題及び課題を解決するためのマーケティング手法の事例。いかにして、消費者に認知してもらうのか、またいかにして購入してもらうのかを学ぶ。				
予習	ファシリテーターについて文献及びネットで情報収集			約2時間
復習	プレゼンテーションをの振り返り			約2時間
<b>15. まとめ</b> 進化するマーケティング、EコマースからMコマースへ、最先端のマーケティング				
予習	14回の授業の振り返り			約2時間
復習	重要なポイントについてまとめる			約2時間
<b>16. 期末試験</b> 試験時間は60分				
予習	マーケティングの基本及びマーケティング応用事例のふりかえり			約2時間
復習	重要なポイントについてまとめる			約2時間