マーケティング実践とデジタル活用

Marketing Practice and Digital Utilization

担当教員	弓削徹（専任）	**単位数**	2単位
開講学期	秋学期	**開講曜日・時限**	水曜日 1・2時限目
位置づけ	マーケティング・営業 応用段階		
区分	総合・実践科目		

科目紹介	
科目の重要性・必要性	基礎科目は、大河のように流れるマーケティング理論を体系的に修得するものであった。しかし理論は万能ではなく、勝機はつねに理屈の彼方にある。定石を胸中に抱きつつも、変化をやめない市場環境へ柔軟に対応していく姿勢が、私たちには求められる。 本科目では応用段階として、事業経営に際して日常的に起きるマーケティング上の課題に寄り添い、現実的な企画立案やアイデア着想、デジタル活用など、解決へと導くスキルを深めていく。
科目の目的	実務的に使いこなすことのできる応用力がなければ、マーケティングの知見も張子の虎に等しい。柔軟なマーケティング脳を育てることを通して、表面に現れた事象の把握だけでなく、背景に潜む真理を洞察しようとする不断の姿勢を獲得する。
到達目標	・学術としてのマーケティング理論をブレイクダウンし、使いこなすことのできるツールへと捉えなおす。 ・枝葉の理論に依存することなく、デジタル環境の活用、実践的なツール表現、そして解決策の発想を可能にするヒューリスティクスを身につける。
受講してもらいたい院生	ビジネスマンとして活躍するうえで杖となる、生涯のツールを手にしたいと考える人へ。コミュニケーションの表現案を指示・発注する立場の人にも有用である。

授業計画

第1回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：基礎科目の講義レジュメを読み返しておく。 復習：過去に関わり、売れなかった商品の原因を考えてみる。
	授業内容	USPとターゲティング ・なぜよい製品が売れないのか ・真のターゲットをつきとめる
第2回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業であるため前回と同じ。
	授業内容	真の顧客価値とは何か ・機能/特長はウリではない ・商品のウリを特定する方法
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第3回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：レジュメを読み、自社内の課題との関連性を考える。 復習：自社に適したマーケティング調査のあり方を考えてみる。
	授業内容	有効なマーケティング調査を知る ・なぜマーケティング調査は機能しないのか ・マーケティング調査で得られる3つの石 ・有効なマーケティング調査とは?

第4回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業であるため前回と同じ。
	授業内容	**強みを生かす商品開発へ** ・自社の強みの5フォースを生かす ・ストレッチで商品開発する
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第5回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：最近、購入した商品の外見または形状的な魅力を考えてみる。 復習：自社商品のデザインは購買意向を高める可能性があるかを考えてみる。
	授業内容	**商品価値とプロダクトデザイン** ・商品開発テーマを見つける3つの方式 ・工業デザインとパッケージ
第6回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業であるため前回と同じ。
	授業内容	**商品力を伝える仕組み** ・ネーミングの影響力 ・グッドデザイン賞と企業の知財
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第7回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：レジュメを読み、自社内の課題との関連性を考える。 復習：自社が選択すべき展示会を検索し、リストアップしてみる。
	授業内容	**販路開拓3分の計** ・展示会で販路開拓する ・逆説の出展ノウハウ
第8回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業であるため前回と同じ。
	授業内容	**展示会を活用する** ・出展ブース「三種の神器」 ・オンライン展示会で差をつける
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第9回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：自社のTwitterアカウントの活用状況を把握する。 復習：SNSの最適な活用法を考えてみる。
	授業内容	**デジタルマーケティングの背景を知る** ・AISASから「DESCOS」の時代へ ・SNSを活用する視点
第10回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業であるため前回と同じ。
	授業内容	**デジタルマーケティングを最適運用する** ・マーケティングオートメーションの導入 ・リモート営業の極意
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第11回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：自社サイトなどのコンテンツの魅力度を客観的に評価してみる。 復習：自社が取り組むことのできる情報発信の形を考えてみる。
	授業内容	**ウェブマーケティングの極意** ・コンテンツマーケティングと中の人 ・LP/企業サイト/技術情報サイトをつくる ・有効なSEO対策とは
第12回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業であるため前回と同じ。
	授業内容	**少数精鋭の人的営業術** ・インサイドセールスを推進する ・営業資料とプレゼンテーション ・営業リストの構築法とメール術
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第13回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：自社がアウトプットしている広告・宣伝表現を把握する。 復習：自社が発信するべきメッセージとは何かを考えてみる。
	授業内容	**広告表現で差別化する** ・販促ツールの種類と制作主導 ・キービジュアルのつくり方

第14回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	連続授業であるため前回と同じ。
	授業内容	広告表現～企業のメッセージ力 ・キャッチコピーのつくり方 ・ロゴ・デザインとC.I.の考え方
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック
第15回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	予習：新聞記事などを見て、企業が発信している情報を洞察してみる。 復習：自社が情報発信する機会にはどんなものがあるかを考えてみる。
	授業内容	競争時代のパブリシティ戦略 ・効果的なプレスリリースのつくり方 ・プレスリリースの黄金パターンを知る
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

授業情報	
授業方法	講義と、グループワークやディスカッションの組み合わせで行われる。
テキスト	各回ごとにレジュメを事前配布。
参考図書	適宜紹介する。

評価方法

評価の視点	評価 ウェイト	備考
課題に対する理解と実践への姿勢	40％	課題レポートへの取り組み努力と内容
授業への参画姿勢	60％	積極的な発言と貢献、柔軟な発想力、各人レベルでの成長
合計	100％	

受講生へ （授業科目のアピールポイント、必要な基礎となる科目の履修や知識・スキル）
応用科目なので基本科目を終えていることが望ましいが、確認となる説明を都度、行う。実務科目であるため、難解な理論よりも明日から役立つ内容を提供したい。