市丸 誠男

1. 授業の概要(ねらい)

この授業では、「マーケティング」について理解を深め、そしてマーケティング手法を自らが実践できるようになることを学びます。「マーケティング」とは突きつめて考えると、「新しい価値」を世の中に打ち出し、人々の笑顔や感動など、人の心を揺 さぶり、動かしていくことです。「マーケティング」とは実は身近にあり、難しいものではなく普段から皆さんが行っていること でもあります。今日、デジタル化、グローバル化が急ピッチで進むなか、あらゆる業種、業界においてマーケティングの効果 的・効率的実践が従来にも増して必要となってきています

本講義では、I (前期)には、マーケティングの"基礎編"として、講義テーマに応じたディスカッションを行い、包括的に マーケティングについて理解していただきます。

Ⅱ(後期)には、"応用編"として、経営戦略の中核にマーケティング活動を位置づけ、日本のトイレタリー・日用品業界ナ ンバー1の花王のマーケティングの実践を事例として解説するとともに、ペアワークや発表を通して産業財のビジネス・マ ケティングについて理解を深めていただきます。

2. 授業の到達目標

「知識のマーケティング」と実践に役立つ「知恵のマーケティング」の両面を修得し、実社会で主体的にマーケティングを 活用できるようになること。また、就職活動にも役立てることを目標とします。

3. 成績評価の方法および基準

授業への貢献度を20%、レポート課題の内容を80%にて評価します。

- *期末テストはありません。期中に授業内容に沿った数回の課題提出があります(LMSにアップ)
- *学生便覧に記載の通り、「3分の1を超えて欠席」した場合は課題を全て提出していても提出課題は評価されません。

4. 教科書·参考文献

教科書

特にテキストは使用せず、プリントを配布します。

参考文献

上原征彦、大友純 『価値づくりマーケティング』

丸善出版

5. 準備学修の内容

具体的には配布資料(レジメ)に従って授業を行います。毎回のテーマに関わる内容について、事例を自ら調べまとめて おくとよい。

6. その他履修上の注意事項

講義内容を配布資料に追記し、書いて理解・納得することを勧めます。

マーケティングの理解をより深めるためにも、マーケティング I 、II を合わせて履修することを薦めたい。 マーケティングに関する知識と同時に、消費者のニーズ(欲求・要求)や価値観を洞察し、感性を磨くために必要な方法。 1. 話題の催物、映画、コンサートに行き体験する

- 2.美術館・博物館で芸術に触れたり、地球や生命や科学技術に対する認識を深める
- 3.ヒット商品情報に関する雑誌・新聞や発想法の本を予習・復習で必ず読む

以上のことを日々心がけ、なぜこのようなことが起こっているのか、なぜ人々は動かされるのかを自ら問うこと。

7. 授業内容

<オリエンテーション> 【第1回】

1)コース概要と進め方

2)マーケティングとは/なぜマーケティングが必要なのか

【第2回】 <マーケティングの全体プロセス>

1)マーケティング論の流れ/マーケティング戦略策定プロセス/戦略とは

<市場機会-環境分析> 【第3回】

1)なぜ環境分析が必要なのか/分析によって何が導出されるのか

【第4回】 <市場機会一理解促進> [オンデマンド予定]

1)フレームワーク活用による環境分析

<セグメンテーション·ターゲティング> 【第5回】

1)市場細分化の意味とターゲティングの意義

【第6回】 <ポジショニング>

1) ポジショニングとは/なぜポジショニングが必要なのか

<競争構造> 【第7回】

【第12回】

1)競争地位戦略・競争戦略3類型とは

【第8回】 <価値形成戦略-概要>

1)コンセプトを考える/ニーズとウォンツ/顧客満足

<価値形成戦略—情緒的価値> 【第9回】

1)機能的価値(物理的有用性)と情緒的価値(意味的有用性)の重要性

<マーケティング・ミックス―製品戦略・価格戦略> 【第10回】 1)製品ライフサイクル/製品事業ポートフォリオ

2)需要曲線と価格・ブランド力

<マーケティング・ミックス―流通戦略・プロモーション戦略> 【第11回】

1)流通チャネルの役割

2)プロモーションの位置づけ·方法/7P/4Pと4C

<PDCAによるブランドマネジメント>

1)PDCAの必要性/ブランド育成強化/プロダクトミックス

【第13回】

<消費者行動とブランド> 1)ブランドとは/ブランドの役割

<マーケティングとイノベーション>
1)イノベーションとは/発明とイノベーション
2)創造活動の必要性
<これからのマーケティングを考える>
1)SDGs/ESGとは
2)CSRとCSV 【第14回】

【第15回】