

講義名	マーケティング・ケーススタディ		
科目区分	特別研究		
担当教員	羽藤 雅彦		
開講期・曜日・時限	前期 水曜日 2時限		
	2018年度 人間社会学部 人間健康学科 / 2018年度 人間社会学部 観光学科 / 2018年度 人間社会学部 人間社会学科 / 2018年度 経済学部 経済情報学科 / 2018年度 経済学部 経済学科 / 2018年度 商学部 マーケティング学科 / 2018年度 商学部 経営学科 / 2017年度 人間社会学部 人間健康学科 / 2017年度 人間社会学部 観光学科 / 2017年度 人間社会学部 人間社会学科 / 2017年度 経済学部 経済情報学科 / 2017年度 経済学部 経済学科 /		
履修開始年次	2年生	単位数	2
		講義コード	32070

主題と概要

マーケティングの基本的な考え方（特にSTP、4P）について十分理解し、マーケティング活動についての情報に対するリテラシーを高めることを目的とする。講義では毎回レポートを書いてもらいます。また、ディスカッションも適宜行ってもらいます。

到達目標

マーケティングの基本的な考え方を理解すること。その考え方をういて分析を行えるようにすることが目標である。

提出課題

議論内容レポート

評価の基準

授業での議論内容レポート 50%
 期末レポート 50%

履修にあたっての注意・助言他

マーケティングの基本的な概念を理解していることが望ましい
 第1回目に詳細を説明するので必ず出席すること
 テキストが無いと毎回の課題が出来ませんので、検討の上履修してください

教科書

.1からのマーケティングデザイン.	石井・廣田・坂田	碩学者	2592	4502200212

プリント資料及び参考文献

適宜配布する

授業計画

第1章 マーケティング発想法 ニューコークとタイド
 第2章 マーケティング・ミックスによる顧客創造 -ネスレ日本 キットカット
 第3章 製品による顧客創造 カモ井加工紙株式会社 マスキングテープ「mt」
 第4章 価格による顧客創造 サントリー ザ・プレミアムモルツ
 第5章 チャネルによる顧客創造 -ネスレ日本 ネスカフェ アンバサダー
 第6章 コミュニケーションにおける顧客創造 ファーストリテイリング ヒートテック
 第7章 顧客理解 ライオン株式会社「Ban 汗ブロックロールオン」
 第8章 関係構築 ガンホー・オンライン・エンターテイメント パズドラ
 第9章 デジタル・マーケティング -ハウス「ウコンのカ」
 第10章 デイモンドチェーン カルビー ポテトチップス
 第11章 ブランド構築 マンダム キャッツビー
 第12章 営業活動 カゴメ 瀬戸内レモン
 第13章 マーケティングの戦略展開 花王 ヘルシア緑茶
 第14章 社会共生 トヨタ プリウス
 第15章 マーケティング3.0 P&G
 後半、映像素材を用いたケーススタディを行うかもしれません。

予習・復習

事前に次の講義で学ぶ章を読んでおくこと（120分程度）
 また、授業で分かりにくかった点は教科書に立ち返り、復習してください（120分程度）
 授業での質問も歓迎します

備考