

講義名	消費者行動論		
科目区分	学部専門科目		
担当教員	綿貫 真也		
開講期・曜日・時限	前期 木曜日 2時限		
履修開始年次	2年生	単位数	2
		講義コード	42067

主題と概要

消費者行動論は一見、学術的な色彩が強い印象を受けますが、実は、マーケティングビジネスの現場では、KPI (Key Performance Index: 主要業績評価指標) マネジメントの設計に重要な柱となっています。特に、ブランド戦略、広告戦略の立案と効果測定には消費者行動論の考え方は必須となります。本講座では、消費者行動論の理論的背景は重要視しつつも、実際の課題解決における活用のされ方を学びます。また、古典的な消費者行動論に加えて、近年盛んな最先端のトピックである消費者脳科学 (コンシューマ・ニューロサイエンス) についても触れていきます。

到達目標

・理論を知りつつ、身近に話題におけるマーケティング戦略上のKPIマネジメント設計ができるようになる。

提出課題

授業中の課題および最終レポート

評価の基準

授業中の課題：50% / 最終レポート：50%

履修にあたっての注意・助言他

・認知心理学、社会心理学、行動経済学の基本的な概念を理解していることが望ましいが、必要な知識、概念は授業中に説明するので、必須ではありません。授業の内容をできるだけ身近話題に当てはめて考えてください。

教科書

・使用しない。

プリント資料及び参考文献

必要に応じて、授業中に配布、解説。

授業計画

1. 消費者行動論について～学際的な分野としての消費者行動～
2. マーケティング戦略のプランニングについて：戦略には目的がある
3. 消費者の心をマクロで捉える (1)：経済システムと消費者の心
4. 消費者の心をマクロで捉える (2)：社会システムと消費者の心
5. 消費者の心をミクロで捉える (1)：消費者の心をモデルで捉える～心理学との接点～
6. 消費者の心をミクロで捉える (2)：消費者行動モデルのショーケース
7. 消費者の心をミクロで捉える (3)：消費者行動モデルのショーケース
8. 消費者の心を操作する (1)：嫌いなものを好きにする～第一印象を変える
9. 消費者の心を操作する (2)：好きなものをさらに好きにする～欲求の継続とロイヤリティ
10. 消費者の心を操作する (3)：こだわりを科学する～関与とイノベーションの普及
11. 消費者の心を操作する (4)：本音と建て前～やはり本能は大切だ
12. 応用 (1)：ブランド論～最終的には絆が大切
13. 応用 (2)：消費者行動論の考え方を消費者以外にも適用してみる
14. 応用 (3)：ビジネスモデルと消費者行動論
15. まとめと最終課題

予習・復習

復習が大切です。あと、授業をよく聞くこと、参加することが大切です。

備考