

講義名	販売広告心理学		
科目区分	学部専門科目		
担当教員	森藤 ちひろ		
開講期・曜日・時限	前期 金曜日 3時限	授業形態	
	2014年度 サービス産業学部 サービスマネジメント学科 福祉マネジメントコース / 2014年度 サービス産業学部 サービスマネジメント学科 サービス心理コース / 2014年度 サービス産業学部 サービスマネジメント学科 スポーツ健康マネジメント / 2014年度 サービス産業学部 サービスマネジメント学科 サービスマーケティング / 2014年度 サービス産業学部		
履修開始年次	3年生	単位数	2 備考

主題と概要
<p>企業は消費者ニーズに合う商品を開発し販売しますが、この際に販売促進において様々な方法を用います。本講義では、その方法と効果を理解することを目的に、広告を中心としたマーケティング・コミュニケーションを学びます。日常生活で目に触れる広告は、消費者の購買意思決定にどのような影響を与えているのかを、心理学、消費者行動論、広告論などの理論を用いて考えます。知識習得後は、実践的に理解するために、実際に自分がマーケターとなり、消費者に対するマーケティング・コミュニケーション戦略を立案します。</p>

到達目標
<p>広告の消費者心理に与える影響に関する基本的な知識を身につける マーケティング戦略における広告の役割を心理学的側面から説明できる 学んだ知識を基に実際の商品に対するマーケティングコミュニケーション戦略を立案できる。</p>

提出課題
<p>講義内課題及び中間レポート課題、期末レポート課題の提出を課します。</p>

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバック
<p>講義内で教員がフィードバックを行います。</p>

評価の基準
<p>講義内課題 5 0 %、中間レポート課題 2 0 %、期末課題 3 0 %で評価します。中間レポートの提出は、単位修得の必須条件とします。</p>

履修にあたっての注意・助言他
<p>現代では、消費者はさまざまな広告と日々接触しています。自分の身の回りにある広告を注意深く観察してみましょう。それらの広告に対して自分や他の消費者はどのように反応し、どのような行動をとっているかについて考察してみましょう。</p> <p>本講義は事例を用いて実習で実践し、マーケティングコミュニケーション戦略としての広告を完成させることをゴールとします。15回の積み上げ式ですので、毎回の課題を実施して授業に参加して下さい。</p>

教科書
.使用しない。

プリント資料及び参考文献
<p>授業の2日前にRyuka Portal に講義資料を提示します。 【参考文献】 杉本徹雄編（2012）『新消費者理解のための心理学』（福村出版） 杉本徹雄編（2013）『マーケティングと広告の心理学』（朝倉書店） 水野由多加（2014）『統合広告論〔改訂版〕』（ミネルヴァ書房） 山田一成、池内裕美編著（2018）『消費者心理学』（勁草書房）</p>

授業計画
<p>各回において、オンライン講義と演習があります。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. イントロダクション 2. 広告とは何か 3. マーケティング戦略と消費者心理 4. ブランド構築と消費者心理 5. 新製品開発と消費者心理 6. デザインの心理学 7. 価格の心理学 8. 中間発表 9. 広告効果の測定 10. コンシューマー・インサイト 11. 口コミのマーケティング 12. マーケティング・リサーチ 13. ケース発表（1） 14. ケース発表（2） 15. まとめ <p>状況によって、順番および内容を変更することがあります。</p>

授業形態（アクティブ・ラーニング）
<p>ア：PBL（課題解決型学習）</p> <p>イ：反転授業（知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態）</p> <p>ウ：ディスカッション、ディベート</p> <p>エ：グループワーク</p> <p>オ：プレゼンテーション</p> <p>カ：実習、フィールドワーク</p>

準備学修（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間
<p>日項目にする広告に興味を持ち、自分が接触した広告とその広告を見て感じたこと、その広告を見た後の消費行動を記録して持参してください。教科書、参考図書や関心のある関連書籍に目を通して下さい。</p> <p>【予習】次回で取り扱うテーマについて情報収集し、出された課題について実施すること 【復習】講義資料と講義内容を参考に、自分の言葉で講義内容を要約すること</p>

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述
<p>授業は、遠隔授業（「課題学修型」および「同時双方向型」）で実施します。教材は、PDF等でRyuka Portalにアップロードします。Ryuka Portal上の講義連絡・レポート課題を各自で確認し、課題は所定の方法で期日を守って提出してください。</p> <p>遠隔授業では、Skype for Business、respon、Outlook、Teamsのアプリを使用します。インターネットにつながるスマートフォン、PC、タブレット等を準備し、事前にアプリを使用できる状態にして授業に参加して下さい。音声が届き取りやすいように、できるだけ静かな場所でイヤホンなどを活用して受講して下さい。</p>

実務経験の有無及び活用
備考
<p>プロモーションに使用する広告（パンフレットや動画など）を作成する際には、各自で準備頂いたスマートフォン、タブレット、PC等を使用して実施します。</p>