

講義名	マーケティング・リサーチ			
担当教員	綿貫 真也			
開講期・曜日・時限	後期 火曜日 4時限	授業形態	演習	
履修開始年次	2年生	単位数	2	備考

主題と概要
 本講座では、実際にマーケティング戦略が立案されていく過程を通じて、各フェーズで必要となる調査方法、手法について学んでいきます。特に、実際にグローバルカンパニーで活用されている方法について学ぶことで、グローバルスタンダードなマーケティングリサーチ手法とその背景にあるフィロソフィを学びます。

到達目標
 (1) マーケティングにおける戦略の重要性を理解できる (2) マーケティングリサーチプランをデザインし、データを取得し、使いこなせることができるようになること。

提出課題
 授業中の課題および最終レポート

課題(レポートや小テスト等)に対するフィードバック
 授業内容の定着を狙って、授業中に課題を行い、解説。

評価の基準
 授業中の課題：50% / 最終レポート：50%
 講義形式の変更があった場合でも成績評価方法は変更しない

履修にあたっての注意・助言他
 マーケティングリサーチは、マーケティング戦略課題の解決ツールの一つなので、世の中のニュースや身の回りのマーケティング環境(広告、お店での買い物、経済ニュース)に注意を払う癖をつけてください。

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. 次世代マーケティングリサーチ：マーケティングテクノロジーやAI、機械学習、生体情報の活用について / ガイダンス
2. マーケティング戦略のプランニングについて
3. ストラテジックバックグラウンド(1)：市場の現状をマクロで捉える
4. ストラテジックバックグラウンド(2)：市場の今後を予測する
5. ターゲティング(1)：市場・消費者を存在に分ける
6. ターゲティング(2)：消費者の生活、心を深く知る
7. ポジショニングとUSP(1)：競合に勝てるポイントを決める
8. ポジショニングとUSP(2)：競合に勝てるポイントを決める
9. コンセプトメイキングと製品需要予測(1)：科学的にアイデアを決める
10. コンセプトメイキングと製品需要予測(2)：アイデアの受容性を予測する
11. マーケティング・コミュニケーション効果測定と分析(1)：マスマーケティングとデジタルマーケティングの最適化について
12. マーケティング・コミュニケーション効果測定と分析(2)：広告クリエイティブを評価する視点
13. ブランド資産価値測定(1)：そのブランドの特徴は何か?
14. ブランド資産価値測定(2)：そのブランドはいくらか?
15. まとめと最終課題

授業形態(アクティブ・ラーニング)

ア：PBL(課題解決型学習)	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)
ウ：ディスカッション、ディベート	エ：グループワーク
オ：プレゼンテーション	カ：実習、フィールドワーク
キ：その他(A-L型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合)	

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
 予習復習。週4時間程度。

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

- ・目標(1)(2)を身につけることで、マーケティング、ブランド戦略、小売業界、流通に関する問題探索、課題提案の妥当性を客観的に検証することができる
- ・目標(1)(2)を身につけることで、企業や組織のリーダーに求められる、具体的な改善案や解決策の妥当性を客観的に検証することができる

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

実務経験の有無及び活用
 「実務経験あり」。教科書的なオールドフックスなマーケティングリサーチ手法から、世界的なリーディングカンパニーで活用されているグローバルスタンダードなマーケティングリサーチ手法まで幅広く、実例を用いて、講義をいたします。それにより、学生は、実用性の高いリサーチスキルを身につけることが可能となります。

備考