

講義名	E - ビジネス			授業形態	
担当教員	三浦 玉緒	開講期・曜日・時限	前期 火曜日 4 時限		
		単位数	2	履修開始年次	3 年生

主題と概要

今後も、デジタル革命は社会や世界経済により大きな影響を与えると考えられており、E - ビジネスはさらに進化し、殆どすべての商業に影響を与えと言われております。本授業では、E - ビジネスを形作る技術、ビジネスに注目し、E - ビジネスを理解するための概念や枠組みを学び、事例をとおしてこれらの理解を深めます。また、パソコンよりもスマートフォン、タブレットなどのモバイル機器からインターネットにアクセスするユーザーのほうが多いことから、モバイルE - ビジネスにも注目します。

到達目標

E - ビジネスを理解する基礎的な知識を身につける
E - ビジネスの事例の課題と対策について、様々な枠組みを用いて説明することができる

提出課題

ほぼ毎回、授業の最後に小テストを実施します。
小テストの内容は、その回の講義内容を理解できているか確認する選択式とし、「キャンパス クロス」のテスト機能、あるいはResponを用いるため、受講生は、各自、スマホ等の機器が必要になります。

課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法

毎回の小テストの正答や解説、自受講者の点数は開示しません。
別途、課題を提示する場合は、授業内でフィードバックします。

評価の基準

講義時間中に小テストを実施します。
配点等は、授業で説明します。
3分の1以上欠席した場合は、小テスト、課題の提出は受理されません。

履修にあたっての注意・助言他

経営戦略、マーケティングの基礎的な科目を履修していることが望ましい。日頃から新聞やニュースで取り上げられるE - ビジネスに関する話題に興味を持ち、わからない言葉は調べ、授業の内容に関連付けて理解することを心がけてください。状況次第で、授業の内容や順番を変更することがあります。

教科書

--	--	--	--	--

参考図書

.eビジネスの教科書.	福謙 博	創成者		9784794425683
.世界最先端のマーケティング.	奥谷 孝司、岩井 琢磨	日経BP社		9784822255589
.1からのデジタル・マーケティング.	西川英彦、澁谷寛	碩学舎		9784502289910

その他

授業計画

1. E - ビジネスの概要
 2. E - ビジネスのビジネスモデル
 3. E - ビジネスを支える技術
 4. ケーススタディ：Uber
 5. E - ビジネスの存在感を構築する
 6. オンラインの消費者行動
 7. O2C（単回りビード通販）のWeb広告（外部講師招聘予定）
 8. E - ビジネスのマーケティング戦略
 9. ケーススタディ：ANA
 10. ソーシャル、モバイル、ローカルマーケティング
 11. オンラインの小売とサービス
 12. ケーススタディ：Airbnb
 13. ケーススタディ：TriedAdvisor
 14. ソーシャルネットワーク、オークション、ポータル
 15. ケーススタディ：mercari
- 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。

授業形態（アクティブ・ラーニング）

<input type="radio"/> A：PBL（課題解決型学習）	<input type="checkbox"/> Y：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）
<input type="checkbox"/> W：ディスカッション、ディベート	<input type="checkbox"/> E：グループワーク
<input type="checkbox"/> O：プレゼンテーション	<input type="checkbox"/> C：実習、フィールドワーク
<input type="checkbox"/> K：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

講義資料は、各自でダウンロードし、次回のテーマについて予習してください。
毎回復習し、自らのテーマ間の関連について理解するようにしてください。
毎回の予習・復習に4時間の学修を確保してください。

卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連

将来、自身が関わるかもしれないE - ビジネスについて、主体的に考え、参加し、協議できるように、E - ビジネスの現象を捉えるだけでなく、課題と対策について論理的に説明するための知識を身につけることを目指した授業内容です。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

講義資料は、PDFファイルでキャンパスクロスにアップロードします。
講義資料は、各自で確認し、別途、課題がある場合は所定の方法で期日を守って提出してください。
毎回の小テスト、あるいは、課題の提出は、キャンパスクロス、もしくは、Responを使用します。

実務経験の有無及び活用

製造業において、B2Bビジネスに関わる実務経験があります。企業における実務の実感を踏まえつつ、授業を進めます。

備考

状況によりシラバス修正の可能性がります。