| Mi | nami K | yushu | Unive | rsity | Jun | ior | college | Syllab | ous | |
|----------------|---|-------|--------|-----------|-------|------|-----------|----------|----------------|---|
| シラバス年度 | 2024年度 | 開講キャ | ャンパス | 宮崎キャ | ンパス | | 開設学科 | Ξ | I 際教養学科 | |
| 科目名称 | マーケティング | ĵ | | | | | | 授業形態 | 講義 | |
| 科目コード | 590148 | 単位数 | 2単位 | 配当学年 | | 1 | 実務経験教 | (員 O | アクティブ ラーニング | 0 |
| 担当教員名 | 矢野 俊樹 | | | | | | | | ICT活 用 | 0 |
| 授業概要 | マーケティングは企業活動において重要な意味を持つ。企業の持続的成長を支え、競争力の源泉にもなり得る活動である。 昨今インターネットの普及によりその活動の範囲はウェブを除いて考えることができない。この科目では骨太のフレームワークであるマーケティングミックスの4からデジタルマーケティングまでを包括的に知識を修得する。 実務家教員が担当をする本科目では実際の企業のマーケティング戦略の事例を織り交ぜながら分かりやすく解説する。 | | | | | | | | | |
| 関連する科目 | 情報処理学Ⅱ | | | | | | | | | |
| 授業の進め方 | 講義形式で進める。グループワークを取り入れアクティブラーニングも実施する。 | | | | | | | | | |
| と方法 | 小テストや課題提出、連絡事項についてはユニパを通じて行う。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 【第1回】 | 第1回 オリエ 授業の進め方、 | | | | ついて概 | 要を説明 | 月します。 | | | |
| 授業計画 【第2回】 | 第2回 分析に 経営学のセオリ | | | | | かせる。 | こうに説明します。 | | | |
| 授業計画 【第3回】 | 第3回 マーケ マーケティング | | | P/40についてき | 学びます。 | | | | | |
| 授業計画 | 第4回 ボジショニングについて | | | | | | | | | |
| 【第4回】 | マーケティングにおける自分の立ち位置 (ボジショニング) を見つめることで戦略を立てます。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第5回 企業ブランディングの事例紹介 | | | | | | | | | |
| 【第5回】 | 教員が実際に行った企業ブランディングの事例を紹介し、マーケティングの実例を学びます。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第6回 課題説明、グループワーク | | | | | | | | | |
| 【第6回】 | 課題の説明を行います。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第7回 グループワーク:対象商品の設定 | | | | | | | | | |
| 【第7回】 | マーケティング戦略を立てる対象商品を定めます。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第8回 グループワーク:市場調査 | | | | | | | | | |
| 【第8回】 | マーケティング活動のためにインターネットを使い市場調査を行います。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第9回 グループワーク:マーケティングミックスの策定 | | | | | | | | | |
| 【第9回】 | マーケティングミックスを策定します。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第10回 グループワーク:事業計画書の作成 | | | | | | | | | |
| 【第10回】 | 販売金額の試算等を行い、3カ年程度の事業計画書を策定します。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第11回 グループワーク:商品企画 | | | | | | | | | |
| 【第11回】 | 架空の商品企画のフェーズに入ります。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第12回 グループワーク: プレゼンテーション作成 | | | | | | | | | |
| 【第12回】 | 事業計画及びマーケティング戦略についてプレゼンテーションを作成します。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 | 第13回 グループワーク:プレゼンテーション作成(続き) | | | | | | | | | |
| 【第13回】 | 引き続きプレゼンテーションを行います。 | | | | | | | | | |
| 授業計画 【第14回】 | 第14回 課題角グループごとに | | ます。それに | こ対して教員が | 講評を行 | います。 | | | | |

| 授業計画 【第15回】 | 第15回 課題発表と講評 グループごとに課題を発表します。それに対して教員が講評を行います。 |
|-------------------|--|
| 授業の到達目標 | マーケティングの知識を修得し、経営戦略とマーケティング戦略の違いについて理解をする。【知識・理解、汎用的技能】 フレームワークを使った商品開発の実践まで行えるレベルを目指す。【知識・理解、汎用的技能、態度・志向性】 |
| 学修成果との関連 | 1. 自ら考える能力を有する。 / 3. 現代社会に関する基本的知識を有する。 / 5. 地域社会に貢献する意欲を有する。 / 6. 地域社会への 貢献に必要な知識・技能を有する。 |
| 授業時間外学習【予習】 | 〈予習〉 指定のテキストの授業の範囲を読んでおくこと。(30分) |
| 授業時間外学習【復習】 | 《復習》 学習した範囲を繰り返し反復すること。(1時間) |
| 課題に対する フィードバック | 授業中の様子や制作の途中経過の傾向により、理解が足りない点について授業中に重点的に解説を行う。 【汎用的技能】 最終課題について講評を行う。 【汎用的技能、態度・志向性】 |
| 評価方法・基準 | 課題の提出率及び内容:70% 接業での態度と貢献度:20% 検定試験を受ける者はその結果:10% |
| テキスト | 別途指示 |
| 参考書 | 別途指示 |
| 備考 | 欠席をした者は翌授業までに担当教員の研究室に配布物等を受け取りに来ること。 |