

講義名	マーケティング・リサーチ			授業形態	
担当教員	後藤 こず恵	開講期・曜日・時限	後期 木曜日 2時限		
	単位数 2	履修開始年次 2年生	ナンパリング		

主題と概要

マーケティングを行う組織において、マーケティング・リサーチは意思決定の基盤となる情報を収集する非常に重要な活動である。しかしながら、様々な情報があふれる今日では、マーケティング活動に必要な情報を正しく収集・活用するためにマーケティング・リサーチの方法についての正しい知識が求められる。

データを効果的に分析できるかどうかにより企業のマーケティング活動に大きな差をもたらす。
そこで、この講義では企業の経営に役立つマーケティング分析の内容について学んでいく。

到達目標

以下の2点を到達目標とする。
(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。
マーケティング分析の楽しさを知りながら、データの集計方法や基本的な分析手法を学習していくことにより、組織における意思決定に有益な分析ができるようになる。

提出課題

各回の授業内容に関する小レポート(レスポン)を提出することで期限までに提出すること。それ以外に中間レポートおよび最終レポートの提出を求める。

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

提出内容についてのコメントを通じてフィードバックする。

評価の基準

小レポート(約250字) * 30回(授業ごと) = 50 %
中間レポート 1回(約3000字) = 25 %
最終レポート 1回(約3000字) = 25 %

各種レポートを作成する際には、授業で学んだことをまとめるだけに留まらず、これまでに学んだ知識(授業外を含む)を総動員して自身の考えについて議論する姿勢が求められる。

履修にあたっての注意・助言他

各種レポートを作成する際には、授業で学んだことをまとめるだけに留まらず、これまでに学んだ知識(授業外を含む)を総動員して自身の考えについて議論する姿勢が求められる。

マーケティング関連の科目の受講経験がある、もしくは同時に受講していることが望ましいが、必須ではない。

テキストを読み、設問に答えてくる宿題を出すので、スケジュール管理に注意を払われたい。

マーケティング関連の授業を履修するにあたっては、普段から経済ニュースに触れておくことが望ましい。日経テレコン(学内PCよりアクセス可)において日経流通新聞などを読む習慣をつけると授業で学んだ知識を具体的な事象に落とし込んで理解できるようにならう。また、同様の現象を異なる場面で観察したときにその背景について考察することも可能である。その他、テレビ東京の経済番組(ニュース、ドキュメンタリー)についても学ぶところが多いので視聴をお勧めする。

教科書

.1からのマーケティング分析.	恩賀直人・富田健司(編著)	碩学舎	2400円	78-4-502-68360-2

参考図書

.なし.				

その他

授業計画

- 第1回 マーケティング分析の楽しさ
- 第2回 依頼検証
- 第3回 サラブリング
- 第4回 グラフ
- 第5回 小括と標準偏差
- 第6回 相関分析
- 第9回 2種検定
- 第10回 回帰分析
- 第11回 因子分析
- 第12回 分散分析
- 第13回 共分散構造分析
- 第14回 総括
- 第15回

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

宿題をするために2時間、学修内容の復習をするために2時間を想定する。

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、マーケティングに関連する諸分野の理解を深め、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。

双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述

宿題の提出、授業中の小レポートにはレスポンを使用する。
そのため、スマートフォンやパソコンなどインターネット接続が可能な端末の持参が必要となる。
余裕を持って準備いただけたようお願いしたい。

実務経験の有無及び活用

備考

新型コロナウィルス感染症等の状況により、シラバスは修正される可能性がある。また、オンライン受講となった場合でも登学を求める場合がある。