

## 2025年度 シラバス&レッスンプラン

科目	データマーケティング講座Ⅱ
学科	国際観光ビジネス科

講師	高野雅巳	
学年	2年	前期 <input type="radio"/> 後期 <input type="radio"/>

提出	25年 2月 17日	
授業の方法	講義	
講義時限数	15	
単位数	2	

<講義目的> この教科を学び、どのような力・知識が身に付くのか。

身近にあるビッグデータを用いて、データを読み解く力、ビジネスプランを企画する力を習得する。

<講義概要>

マーケティングの基本的な理論や手法を学び、マーケティングに関する体系的な理解を促し、マーケティングを進める上で必要なデータの取り扱いに関する知識・技能と観点を演習によって身につける。また、実際の事例に触れることで、学習内容が机上の空論とならないように配慮し、データマーケターとしての基礎的素養を深める。この際、グループでの多様性を認める協調的チームワーク力の育成も視野に入れる。※全30回の通年講義【1年後期15回・2年前期15回（各2単位）】

<授業の進め方>

講義  グループワーク  実技・演習  フィールドワーク  実習  
 その他( )

<授業計画全体における講義・演習・実習の割合>

講義 50 % 演習 50 % 実習 %

<到達目標レベル(何を、どのレベルに)>

- ①基礎知識・専門用語・・・マーケティングの基礎知識を習得し専門用語が理解できる
- ②基本的手法・技法・・・基本的手法や技法を具体的な事例に当てはめて考えることができる
- ③データの取り扱い及び処理方法・・・マーケティングにおけるデータの取り扱い及び処理方法について学ぶ
- ④仮説力・分析力・・・実際の事例やデータを題材にして仮説を立て分析することができる
- ⑤課題設定力・解決策の策定力・・・マーケティングにおけるデータから課題設定と解決策の提案ができる

<レッスンプラン(時限ごとの項目スケジュール概要)>

回	授業計画	テキスト・使用資料その他	学生PC利用
1	[マーケティングの基礎①] マーケティングとは何かを知る	テキスト、パワーポイント資料	<input type="checkbox"/>
2	[ID-POSデータ①] ID-POSデータとは何かを知る	テキスト、パワーポイント資料	<input type="checkbox"/>
3	[ID-POSデータ②] 売上を構成する要素を知る/売上を要素に分解できる	テキスト、パワーポイント資料 ワークシート18、単元テスト	<input type="checkbox"/>
4	[ID-POSデータ③] 購入率・リピート率/売れる・売れ続けるの違いを知る	テキスト、パワーポイント資料	<input type="checkbox"/>
5	[マーケティングの基礎②] これからのマーケティングについて知る	テキスト、パワーポイント資料	<input type="checkbox"/>
6	[ID-POSデータ④] 併買の基本的な考え方を知る/リフト値の意義を理解する/リフト値を求められる	テキスト、パワーポイント資料 ワークシート21a/b、単元テスト	<input type="checkbox"/>
7	[実習④] ドルフィンアイに慣れる/仮説を立てる練習をする	テキスト、パワーポイント資料 ワークシート22	<input checked="" type="checkbox"/>
8	[外部データの利用①②] 外部データとは何かを知る/外部データの活用例を知る	テキスト、パワーポイント資料 ワークシート24、単元テスト	<input checked="" type="checkbox"/>
9	[マーケティングの基礎③] ペルソナとは何かを知る	テキスト、パワーポイント資料 ワークシート26、単元テスト	<input checked="" type="checkbox"/>
10	[課題発見と提案] 企画立案を練習する(REASASの使い方を知る、ピボットテーブルの使い方を知る)	テキスト、パワーポイント資料 ワークシート27、28	<input checked="" type="checkbox"/>
11	[最終課題①] 課題解決提案ワークショップ	テキスト、パワーポイント資料	<input checked="" type="checkbox"/>
12	[最終課題②] 課題解決提案ワークショップ	テキスト、パワーポイント資料	<input checked="" type="checkbox"/>
13	[最終課題③] 課題解決提案ワークショップ	テキスト、パワーポイント資料	<input checked="" type="checkbox"/>
14	[最終課題④] 課題解決提案ワークショップ	テキスト、パワーポイント資料	<input checked="" type="checkbox"/>
15	科目試験、総括と振り返り	テキスト、パワーポイント資料 期末試験	<input type="checkbox"/>

<授業時間外の学習(準備学習・復習・宿題等)>

授業内容の復習・次回の単元テストの準備・グループワーク(約30時間相当)

<成績評価方法・基準>

試験と評価方法  試験期間中  評価方法  筆記試験(40%)  小テスト(10%)  レポート(%)  その他(40%)  
 講義時限内  実技試験(%)  受講態度(10%)  作品(%) ↳ (課題解決型ワークショップ)

<教員紹介>

海外旅行商品企画及び営業企画にてセールスプロモーションの業務を経験。一般社団法人 ビッグデータマーケティング教育推進協会認定講師。修士(経営管理学)。