

|     | デジタルマーケティング                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 担当教員：明神 知 | 2 単位 |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------|
| 設 題 | <p>レポートは3項目あります。【1】デジタルマーケティングの企画【2】13章ケーススタディ【3】14章ケーススタディです。</p> <p><b>【1】デジタルマーケティングの企画</b></p> <p>あなたが販売したい商材について、この講義を参考にして<b>デジタルマーケティングの企画</b>（デザイン）を考えて提案しなさい。その形式はパワーポイントで提案の形式とします。</p> <p>提案は聞き手に採用して、あなたに投資したいと思わせるものであること。</p> <p>次の評価ポイントは参考です。全てを網羅すれば最高ですがいくつか選んで、なるべく上手く行きそうな企画になっているかを総合的に判断します。</p> <p>以下は評価のポイントです。</p> <p>本来の投資案件では手法よりもBの「売れそう」が一番ですが<b>講義内容のデジタルマーケティングの手法の活用に重点を置いて採点（あまり難しく考えないこと）</b>します。</p> <p><b>A 学んだ内容の反映</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. この講義で学んだデジタルマーケティングの手法を取り入れている事</li> <li>2. 本講義で学んだケーススタディの良いところを参考になっているか</li> <li>3. TSP分析によってどのような市場を狙って誰に売するのか、そして明確なポジショニングを定めているのか</li> <li>4. どのようなデジタル技術をどのように使って、どのような競争優位性を出そうとするのか明確であること</li> <li>5. 3つのメディアを顧客のステータスごとに効果的に使いわけているか</li> <li>6. ターゲット顧客に合ったマーケティング施策になっているか</li> <li>7. ECを使うなら、その基本設計を示していること</li> <li>8. 顧客心理プロセスに沿ったマーケティングであること</li> </ol> <p><b>B 競争優位性を持って勝てそう、売れそうであること</b></p> <p><b>C プレゼン資料としての説得性</b></p> <p><b>【2】13章ケーススタディ</b></p> <p>「宇宙兄弟」サイト(<a href="https://koyamachuya.com/">https://koyamachuya.com/</a>)を探索して、以下の項目に回答すること。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 宇宙兄弟の編集を手掛けるコルク。これまでの出版業界では考えられなかった手を繰り出すコルクは、どのようにデジタルシフトを活用しているのか？</li> <li>2. ユーザーインサイトをどのように捉えているか</li> <li>3. どのような戦略（マーケティングの基本戦略）を持っているのか</li> <li>4. どのような戦術をとっているのか（トリプルメディアの活用法）</li> <li>5. 「宇宙兄弟」のマーケティング課題は何か</li> <li>6. 目的とターゲットは何か</li> <li>7. 目的とターゲットのためにブランディングをどう考えたか</li> <li>8. マーケティングの基本設計をどう考えたか</li> <li>9. 公開する媒体をどう選んだか</li> <li>10. 実際のWebページを観察して、よいところ、工夫しているところはどこか</li> <li>11. 自分なら何か加えるか、変更するか</li> <li>12. 今のサイトは当初の目的を達成しているか</li> <li>13. デジタルマーケティングの視点から全体的な評価をすること</li> </ol> |           |      |

### 【3】 14章ケーススタディ

14章の学習プリントにあげた次のWebページから2項目を選択して以下の項目に回答すること。

- Rapha <https://www.rapha.cc/jp/ja/>
  - ゼブラ デルガード [https://www.zebra.co.jp/pro/del\\_guard/](https://www.zebra.co.jp/pro/del_guard/)
  - ベルリンフィル <https://www.digitalconcerthall.com/ja/home>
  - SAKETIMES <https://jp.sake-times.com/>
  - Oh My Glasses\_Tokyo <https://www.ohmyglasses.jp/>
  - MUJI passport <https://www.muji.net/store/>, <https://www.muji.com/jp/passport/>
1. この会社・組織の課題は何か
  2. 目的とターゲットは何か
  3. 目的とターゲットのためにブランディングをどう考えたか
  4. マーケティングの基本設計をどう考えたか
  5. 公開する媒体をどう選んだか
  6. 実際のWebページを観察して、よいところ、工夫しているところはどこか
  7. 自分なら何か加えるか、変更するか
  8. 今のサイトは当初の目的を達成しているか
  9. デジタルマーケティングの視点から全体的な評価をすること

以上

| 作成方法は |                                                                                                                                                                      |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ワープロ  | 用 紙 等：【1】デジタルマーケティングの企画：A4横の提案用パワーポイント【2】13章ケーススタディ、【3】14章ケーススタディ：A4縦のword文書                                                                                         |
| 文字数等  | 【1】はA4パワーポイントで10枚から20枚程度、【2】と【3】はA4縦のword文書各1枚から2枚程度これらを1つのPDF（不可ならword）ファイルにして提出すること。                                                                               |
| 注意事項  | 【1】図表だけのページとしないで、タイトルあるいは文章の説明で何の図表であるか理解できること。<br>プレゼン用の資料の場合、文字の大きさや見やすさを重視しますが、今回はレポートの意味もあるので理解しやすさを重視します。ただし各ページでの重点項目は強調表示してください。<br>【2】 【3】 質問の項目への回答を記載すること。 |
| そ の 他 | 【1】 マーケティングは顧客に伝わるかも重視するので、プレゼンの形式を取りました。ただし、プレゼンテーションにはまた別の留意事項があるので、それは重視せず、講義内容の理解を重視した採点とします。                                                                    |