

授業科目名	マーケティング			年 次	2年										
担当教員名	平川 優樹			開講年度・学期		2025年度・通年									
授業の方法	演習	週時限数	1	年間授業時数	38時間	科目区分									
実務経験の有無	有	実務経験	ゲーム開発実務24年。プランナー、シナリオライター、ディレクターとして100タイトル以上の開発に携わる。専門学校での講師歴13年。												
授業の概要 (実務経験を活かした教育内容)	マーケティングとは何か?何をするのか。テキストで学び、実際の事例を元に検証していく。また、マーケティングを学ぶ上で必要なビジネスの基本や構造の知識を身につけ、チームでブレストやプレゼンを行い、社会人としての実務を理解していく。														
授業の到達目標	<ol style="list-style-type: none"> マーケティングの基本を学び、社会の構造とビジネスの基本が理解できる。 マーケティング資料の見方や作成方法の基礎が習得できる。 ブレストやプレゼン業務を実践し、幅広い業界で通用するスキルが習得できる。 														
授業計画	月	内容													
	4	・マーケティングは何のためにあるのか?事例と検証													
	5	・売るための戦略と戦略に合わせてつくるということ													
	6	・セグメントとターゲット。ペルソナの書き方													
	7	・価値の生み出し方。お客様のニーズに応えるには。													
	8	-													
	9	・分析とマーケティング戦略 ・前期末試験実施													
	10	・プランディングの内容と方法													
	11	・商品開発と顧客開発の違いと考え方													
	12	・デジタルマーケティング													
	1	・マーケティング実践。宮崎の人に届けるには ・ワードとクリエイティブ　・SNSと店舗でのマーケティングの違い ・卒業試験実施													
	2	-													
	3	-													
成績評価の方法	前期(9月)と後期(1月)の提出課題と課題に合わせた試験、出席数と授業での積極性で評価を行う。 成績評価:優(100~90)・良(89~70)・可(69~40)・不可(39~0)														
準備学習・事後学習等	準備として前回の授業内容の議事録を見直す。 復習として授業内容の議事録をまとめ、質問があれば次の授業で確認すること。														
テキスト	マンガでわかる新しいマーケティング 一人の顧客分析からアイデアをつくる方法 [池田書店]														
参考書・参考資料等	オリジナル資料を配布														
その他 (学生に対する要望、メッセージ)	ものづくりは作って終わりではありません。それをお客様に届ける必要があります。届けるためにはどうするのか。マーケティングを学ぶことで社会の構造やビジネスの基本も知ることになります。この知識があることで制作物の内容も変化していきます。自分が創ったものが社会で通用するために視野を広げられるようになってください。														