

# マーケティング 休業中の課題 その1～3 解説

## 課題その1 解説

### 課題

文化祭での売り上げを伸ばすための工夫を10個考えましょう。ちなみに、どのようなお店を想定してもかまいません。

また、「マーケティング」の教科書を読み、その工夫に関することが記載されている部分を探し出しましょう。

教科書には、「企業が消費者や競争企業の動向に適切に対応していく一連の活動をマーケティングとよぶ」などと難しく書かれていますが・・・、もっと簡単に言えば、マーケティングとは「商品やサービスを売るための『あの手この手』、つまり、『工夫』」です。

みなさんが文化祭で「もっと売りたい!」「たくさんのお客さんに来てもらいたい!」と思って様々な工夫をすること・・・、まさに、それがマーケティングなのです。

さて、この課題その1で、みなさんはどのような工夫を考えたでしょうか。いくつかの例を挙げますので、みなさんもさらに考えてみてください。

	あなたが考えた工夫	その工夫に関することが記載されている教科書のページや用語
例	季節に合った商品を売る。	P. 117 季節商品
例	お客さんが支払いやすいように、50円や100円などのぴったりの値段にする。	P. 142 ジャストプライス政策
例	来場してくれた人に、学校で人気がある先生の写真をプレゼントする。	P. 182 ノベルティ広告

## 課題その2 解説

### 課題

新型コロナウイルスにより、百貨店・旅行・航空など、様々な業界が大打撃を受けています。飲食店などの外食産業もその一つで、(一時的な休業ではなく)閉店するレストランや居酒屋なども出始めています。

そこで、飲食店が生き残るための工夫を考えてください。

教科書を参照しながら、次の4つの視点から考えてください。

教科書P. 22に書いてありますが、マーケティングには「4P政策」というものがあります。4P政策とは、次の4つについてあれこれと考えることです。

- ・商品計画 (Product) 何を売るか?
- ・販売価格 (Price) いくらで売るか?
- ・販売経路 (Place) どこで売るか?
- ・販売促進 (Promotion) どのような工夫で、お客さんに買いたいと思わせるか?

詳しくは、今後の授業で学びます。

さて、この課題その2で、みなさんはどのような工夫を考えたでしょうか。いくつかの例を挙げますので、みなさんもさらに考えてみてください。

4つの視点	参照する教科書のページ	あなたが考える工夫
「商品」に関する工夫	P. 102~111	テイクアウトや配達ができる「お弁当」を売る。
「価格」に関する工夫	P. 132~149	テイクアウトや配達ではなく、店で食べてくれる場合は割引する。
販売する「場所」に関する工夫	P. 152~163	店頭販売だけでなく、インターネットでも注文できるようにする。
「販売促進」に関する工夫	P. 166~207	店内がどのくらい混雑しているかがわかるアプリを提供する。

## 課題その3 解説

課題① 教科書を参照しながら、次の用語の意味を書きましょう。

用語	教科書の参照するページ	意味
マーケティング	P. 18	企業が消費者や競争企業の動向に適切に対応していく一連の活動。
セグメンテーション	P. 19	似通ったニーズをもつ顧客の集まりごとに、市場全体をいくつかの部分市場に分割する作業。
ターゲティング	P. 20	分割された複数の部分市場のなかから、自社が対象とする顧客層（ターゲット）を選別する作業。
ポジショニング	P. 21	自社の商品が競合の商品と似たものにならないように、商品の価値に違いを出す作業。
商品のコモディティ化	P. 21	商品どうしの違いがなくなっていく状況。

初めて聞くマーケティングの用語は難しいですね。カタカナが多いですし……。今後の授業でゆっくり学んでいきますので、安心してください。

ここで、一部だけを簡単に説明すると、世の中の人々をある特徴ごとに分けていき（セグメンテーション）、そのどこかをねらって（ターゲティング）商品やサービスを売るということです。例えば、「ダイエットを気にしている女子高校生」をターゲットにしたアイスクリームを売るということですね。

課題② 次の商品の「ターゲット」はどのような人々でしょうか。インターネットで調べたり、自分なりに考えたりして、ターゲットの特徴とその理由を書きましょう。

商品	ターゲットの特徴	そのような人々をターゲットと考えた理由
あつまれ どうぶつの森		
鬼滅の刃		
植物肉バーガー		

これに関しては、実は、私も正解がわかりません。例えば、「鬼滅の刃」についてインターネットで調べてみると、「子どもだけでなく、大人の女性にも人気がある」という情報もあります。それぞれの商品について調べたり、イメージしたりしながら、じっくりと考えてください。

外出自粛の生活が続き、みなさんも大変だと思いますが、「マーケティング」の学習はとても楽しいものですので、学校の再開後にじっくりと学んでいきましょう。家で時間がある時に、テレビやインターネットで、ビジネスの話題に触れてみてください。

科目担当 小林 宏 ・ 本 みゆき