

フィールドリサーチ 入りやすい店・売れる店		履修年次	3
		単位	2
大神 賢一郎、高原 純一		配当期	前
		授業方法	演習/対面
授業の内容			
<p>[授業の概要]</p> <p>ショップビジネスを成功させる上で、顧客と商品の関係を知るための情報収集は欠かせない。情報収集の一手段としてフィールドリサーチを実践し、トレンド情報・顧客動向情報・競合店情報などを入手・分析し、入りやすい店・売れる店とはどういう店なのかを理解する。</p> <p>① ショップビジネスにおける情報収集の重要性について学習する。②情報収集の種類と方法について学習する。 ② 商圈調査における資料収集・分析方法を、演習を通じて理解する。④競合店調査における事例研究を行い、調査結果の集計・分析方法を、演習を通じて理解する。⑤グループワークを通じて、自店の出店プランの立案を目指す。また、小売業界を理解するための業界別フィールド調査を実施する。</p> <p>「ショップビジネス講座」と連動しながら授業を進め、理解を深める。授業の後半では、グループごとに店舗計画を作成し、発表を行う。 またグループワークにおいては、各自が「経営者」としての自覚を持ちリーダーシップを身に付けられるよう授業テーマごとにリーダー役を順番に選任する。</p>			
この科目の到達目標			
<ul style="list-style-type: none"> ・リサーチ計画を立てるための様々な知識を習得している。 ・リサーチ計画を立案することにより、直面するであろう事態を予測し、対応できる能力を身に付けている。 ・リサーチを実施することにより、現場を見る目を身に付けている。 ・リサーチを実施するためのグループワークを通じ、協調作業の進め方や役割、自己表現を身に付けている。 			
成績評価の方法			
授業出席、授業外学習、プレゼンテーション、課題提出により総合的に評価する。2回のリサーチに参加することが単位取得の前提となる。			
週	授業項目	週	授業項目
1	オリエンテーション 小売・流通業界の基礎知識①	8	自店舗出店計画立案に向けての準備
2	小売・流通業界の基礎知識②	9	ショップリサーチの知識① 【商圈調査の考え方】
3	業界別市場動向分析	10	ショップリサーチの知識② 【競合店調査の方法、考え方】【調査データの分析方法】
4	フィールド調査の事前準備	11	ショップコンセプトの立案 【フィールドリサーチ】
5	フィールド調査の実施	12	ショップコンセプトの立案 【プレゼン資料の作成】
6	業界別企業研究・フィールド調査結果のまとめ	13	ショップコンセプトの発表①
7	業界別企業研究・フィールド調査結果の発表	14	ショップコンセプトの発表②