

「問題解決の理論と実践（ブランディング&マーケティング編）」

1. 担当講師

講師：宇佐美 清（USAMI ブランディング株式会社・代表取締役）  
＋佐藤 浩志（CATAPULT株式会社・代表取締役）

コーディネーター：嶋村 和恵（商学学院 教授）



2. 講座概要（「問題解決の理論と実践」とは）

本講座の基本

- この講座では社会に出て、仕事を始めるに当たって役に立つマーケティング（潜在顧客との接点でブランドをスムーズに販売促進するための環境づくり）およびブランディング（ブランドを好きになって買ってもらうこと）の基礎を学びます。基本的には、マーケティングとブランディングの戦略および具体的な戦術の立案を実際の仕事に活用できるように、自分のスキルにすることを目的とした講座です。
- 特性は、必ず実際のクライアントに講座に来ていただきオリエンテーションを受けて、課題をもらう点です。その解決についてチームでワークショップを数回行い、その結論をクライアントに直接プレゼンテーションを行う、というものです。これは現在、企業その他で行われているマーケティング・ブランディングの基本的な実業務と同じ流れで、それを汲み実践するものです。
- 講座への参加においては、なるべく遅れない、なるべく欠席しない、その粘り強さが求められます。

今回の課題

- 今回は、東京・自由が丘にある老舗の雑貨店、HOTCH POTCH（ホッチポッチ）<<http://www.hpjiyuugaoka.jp/>>のプロモーションがテーマです。HOTCH POTCHは「ごちゃまぜ」という意味の英語で、同名のWEBショップも楽天市場に持っています<<http://www.rakuten.ne.jp/gold/hotch-potch/>>。それゆえに今回のプロモーション課題については複合的な解決を求められるでしょう。
- 雑貨は辞書で調べると「こまごました日用品」とあり、生活の中の身の回りにあるすべてのモノを指しています。人それぞれが、ちがう生活を持ち、ちがう雑貨と暮らしている。どれひとつとして同じではありません。100の生活があると、100通りの雑貨の組み合わせがあり、それは100の生活価値観の表現と言えます。
- ここにもうひとつ、雑貨にはギフトという欠かせない要素が加わります。誰かに、何かを贈るときに、どうやったら相手に喜んでもらえるか、まず考えますね。つまり、贈る相手の好みのライフスタイルや求めているコトをいろいろと「思いやる」ことになる。雑貨店は、その思いやりに応える入り口であり、思いやりの宝庫でもあるのです。
- この講座は、今まで一貫して大・中・小企業が提供する製品やサービスをテーマにしてきました。ひとつのショップをテーマに取り上げたのは今回が初めてです。また、その中でも、特に雑貨店に注目して選んでいます。

理由は、ここ数年、「モノ消費」に対して「コト消費」が本格的に注目され始めたからです。コト消費

は、いろいろに解釈がされていますが、一つだけ確かなことは、「時間消費」と関係することです。「高揚する時間」「たのしい時間」「癒される時間」「家族や友だちとの時間」など体験や経験を求めて対価を支払う、それが「コト消費」の共通項です。

私は、こうした「時間を買う＝コト消費」のもっとも身近で、廉価で、すでに長く生活に溶け込んでいる業態例のひとつが雑貨店である、と思っています。

**こんな人にお薦めします！**

- 日用雑貨に興味があり、体験や経験などコト消費、ギフトに興味を持っている人。就職先として東急ハンズや loft あるいは伊東屋、丸善などを選んで、新しい雑貨・文房具を開発したいと思っている人。
- 自分のセンスを活かし、最終消費のコンタクトポイント(店舗経営)で新しいビジネスを考えている人。それが地域なら広域活性化のために貢献したい人。
- リアル店舗にも興味を持ちつつ、これからは EC、WEB ショップ、IoT だと考えている人。こんな方々が商圈や人の動線など消費行動観察を軸にマーケティング・ブランディングを実践的に学ぶ、またとない機会です。

講師 宇佐美清

### 3. 講座内容・スケジュール

◆講座内容・スケジュール (全7週)

【期間】: 5月18日(木)～7月6日(木) 毎週木曜日 5・6限

【会場】: 早稲田キャンパスの教室で実施 (受講決定者に別途通知)

※本講座は、グループディスカッションを通して提案内容を検討する形式で進めていきます。そのため、1人の安易な遅刻・欠席により、他のメンバーに大きな迷惑が掛かってしまいます。ご自身の時間割やスケジュールを確認のうえ、しっかりと出席できることを前提に申込みをしてください。

※詳細は以下の表をご確認ください。

講座	月日	場所	時間	内容
第1回	5/18(木)	早稲田 キャンパス	5・6限 (16:30～19:45)	◆講師紹介 ◆受講生自己紹介=アイスブレイク ◆チーム分け ◆総論講義: ブランドおよびブランディングについて ブランドとは何か、ブランディングとは何か、マーケティングとブランディングとの関連性とは、などの基本講義。
第2回	5/25(木)	早稲田 キャンパス	5・6限 (16:30～19:45)	◆課題発表(クライアントによるオリエンテーション) ◆業界現状、分析および課題など ◆チームによるワークショップ開始: オープンセッション
第3回	6/1(木)	早稲田 キャンパス	5・6限 (16:30～19:45)	◆講義: 価値とインサイトの関係、ブランド・パーソナリティとブランドパーセプションゴール、アイデアについて チームによるワークショップ ◆ブランディング・アイデア ◆インサイトの捕らえ方 ◆戦略からクリエイティブへ

第4回	6/8(木)	早稲田 キャンパス	5・6限 (16:30～19:45)	チーム・ワークショップ ◆ブランディング7ステップスの実習と確定
第5回	6/15(木)	早稲田 キャンパス	5・6限 (16:30～19:45)	チーム・ワークショップ ◆戦略をベースにクリエイティブをつくる ◆PR コミュニケーション、プロモーションの組み立て
第6回	6/22(木)	早稲田 キャンパス	5・6限 (16:30～19:45)	チーム・ワークショップ ◆プレゼンテーションのための準備、まとめ
第7回	7/6(木)	早稲田 キャンパス	5・6限 (16:30～19:45)	◆チームによるプレゼンテーション ◆講評・総評

※内容は必要に応じて変更する場合があります。

※6月29日はお休みとなります。

### 3. 事前学習

第1回講義までに、以下の書籍を通読しておいてください。

- ◆ USAMI のブランディング論（著者：宇佐美清、出版：トランスワールドジャパン）  
特に「ブランディング7ステップス」を学習しておいてください。
- ◆ ズラす！思考（著者：宇佐美清、出版：あさ出版）

### 4. 質問・問い合わせ

講座内容などに関するご質問・お問い合わせは、下記の問い合わせフォームより行ってください。

講座内容については講師が、それ以外のものについては内容に応じて事務局より回答します。

【問合せフォーム】 <https://web.waseda.jp/gec/info/>

以 上