

「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「株式会社エフティ資生堂」から課題をいただきました。資生堂さんよりご提示いただいた課題商品およびテーマは以下の通りです。

<プロダクト>

シーブリーズ(SEA BREEZE)

永きにわたりティーンの青春に向け瞬間アセキゅんを提案し、多くのティーンの共感を呼んできたシーブリーズ。制汗剤やシャンプーやボディシャンプーなど多くのカテゴリーを有しているブランドです。

<http://www.seabreezeweb.com/>

<テーマ>

ハイティーン向けのブランディング戦略の立案と斬新な販売促進アイデアの企画。

- シーブリーズ。私には、親近感の強い、印象的なブランド名です。検索してみるとその歴史は長く（1902年米国で誕生）、日本には団塊世代が20歳前後のときにローンチされたブランドで、当時は男性用だけしかなかったと記憶します。このブランドを再度、現在の日本で多数の若者から愛される、強いブランドによみがえらせるにはどうしたらいいか（これをリブランディングと呼びます）。ターゲットはみなさんです。ターゲットが自分自身であ

るからこそ、シーブリーズの新しい価値への着眼、他の世代とは異なったマーケティング視点、意表を突く戦略、その具体的な戦術が必ずあるはず。過去の類型にとらわれない斬新でありながら、同時に時代を読んだ、説得力のある提案を期待します。

今回の講座はこんな人にお薦めします。

- **このカテゴリーが好きで興味がある人はもちろん、本格のマーケティングを仕事として、つねに挑戦的でありたいと考えている人にお薦めします。**シーブリーズが属している肌や髪に関するボディケアカテゴリーは、多くの競合製品が拮抗し、厳しいシェア争奪を日夜繰り広げている世界です。それだけに、その中を勝ち抜くには、基礎的なマーケティングおよびブランディング戦略・戦術の知識を持ち、同時に卓抜したアイデアを出して、それを実現する粘り強い思考と実行力を問われます。

しかも、**ターゲットは「あなた」であり、そのあなたが自分事として、ブランドの新たなステージをつくる。以前の課題の中でも例がありません。**

みなさんが社会に出る前にぜひ一度チャレンジしていただきたい好機会です。

3. 講座内容・スケジュール

◆講座内容・スケジュール（全8週）

【期間】：10月31日（火）～12月19日（火） 毎週火曜日 5・6限

【会場】：早稲田キャンパスの教室で実施

※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	10/31(火)	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	11/7(火)	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） ※資生堂さんより課題について直接オリエンテーションを受ける ◆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	11/14(火)	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	11/21(火)	早稲田	5・6限	チーム・ワークショップ

		キャンパス	(16:30～19:45)	◆ブランディング7ステップスの実習と確定
第5回	11/28(火)	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	12/5(火)	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
※	12/12(火)	早稲田 キャンパス	5・6限 (16:30～19:45)	◆プレゼンテーションのための特別相談日
第7回	12/19(火)	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。

※特別相談日を設けています。資生堂さんから、現実に採用できるようなアイデアを期待しているとの意向があり、その熱意に応えます。今までに例のない実質8回の講座です。

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。

- ◆ 『[B7S\[ビーセブンエス\]ブランディング7ステップス ブランディング戦略・戦術の構築方法](#)』
(著者：宇佐美清・佐藤浩志、出版：ザメディアジョン)
- ◆ 『[ズラす! 思考 ～新しいアイデアを生み出すヒント～](#)』 (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