

2024年度 科目別 授業計画(シラバス)

科目名	プロモーションアドバンス	必修 選択	必修	年次	2	開講区分	2セメスター(後期)
学科・専攻	ビューティWEBデザイナー科	授業 形態	講義・演習	単位 時間	1	曜日 時限	火 2
教員	児玉のりこ	【教員実務 経験】	イベント制作会社にて企画立案プレゼン・広告制作ディレクション/現場運営業務。広告代理店にて各種資料作成・webサイト制作/運営ディレクション				
【到達目標】	・市場を知る、商品リサーチ成功事例を参照できる目線を養う ・ターゲット別に企画立案/プロモーション販売できる資料企画書制作スキルを身につける ・web販売にまつわる情報発信の基本を理解する						
【授業の学習内容】 商品の市場を理解して売り上げを上げるためのプロモーション企画案を考え企画書に仕上げることができる。 伝わる資料制作・プレゼンを行いリアル販売/web販売の流れと広告展開方法を考えて実践することができる。							
週	授業形態	授業計画・内容					小テスト・中間テスト・定期試験
1	登校	販売促進/プロモーション販売について/グループディスカッション					
2	登校	EC業界について/WEBマーケティングについて/ビューティー業界トレンドワーク					
3	登校	EC・WEBマーケティング基礎用語を学ぶ/クライアントリサーチ(情報収集手段・方法)ワーク					
4	登校	WEBマーケティング戦略(セグメンテーション・ターゲット)について					小テスト10点
5	登校	WEB展開/SNS各種について 市場調査(ニーズ動向・競合分析)/ワーク					
6	登校	WEBオンラインショップサイト×SNSプロモーション戦略・企画を学ぶ					
7	登校	企画事例・美容ブランド/アパレルメーカー/イベント展開リサーチ/ワークディスカッション					
8	登校	企画の考え方・構成・立案/テーマ・ターゲット・ペルソナ・商品決め					中間試験20点
9	登校	WEB広告の種類・企画販売促進ポイント(戦略・色彩・購買意欲)/ブレインストーミング					
10	登校	SNSプロモーション企画構成・立案・デザインレイアウトについて/画像作成実践①					
11	登校	SNS画像作成実践②					小テスト10点
12	登校	WEB販売企画書の構成・立案作成①<社内向け>					
13	登校	WEB販売企画書の構成・立案作成②<社内向け>					
14	登校	企画書完成・プレゼン発表					プレゼン発表50点
15	登校	年間振り返り 総まとめ					小テスト10点
準備学習 時間外学習	時間外学習:授業のノート整理、項目の復習をします。						
評価方法	●取組姿勢 : 40点(学習に対する取組姿勢) ●課題 : 30点(課題提出状況) ●習熟度 : 30点(到達目標に対する成長具合や習熟度) ◇出席:出席率70%以上(下回る場合は単位認定は無し、E評価となる) ◇合否:60点以上で合格(A:100~90 B:89~80 C:79~70 D:69~60) 否(E:評価資格喪失 F:59~0) 実習や習熟度が測れないものはS・U評価						
受講生への メッセージ	授業ではアイディアを出し合い、その過程もノートを取ってください。 企画にまつわる広範な知識と現場で率先力となるべく思いをカタチにできるスキルを身につけましょう。						
【使用教科書・教材・参考書】 PCとノートの準備をお願いします。							