

テーマ:ランチパックの顧客満足度を向上させるために

グループ名:木曜4限 WHITE FLUFFY

発表のアウトライン:①山崎製パン株式会社の紹介

②課題確認

③提案

④具体案

⑤プロモーション案

研究の意義:企業がマーケティングをする上での
思考プロセスを知る



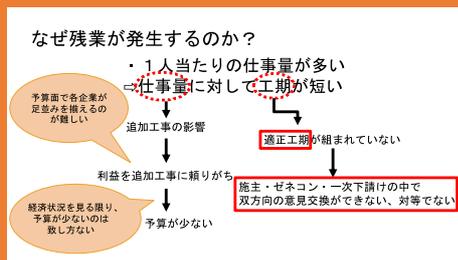
残業を減らすぞ！休みを取るぞ！ 設備工事業の働き方・休み方改革

水曜5限フューチャースキルC班

近年、政府主体で「働き方改革」が行われている。一方で、設備工事業の労働環境は好ましくない。日本全体で労働環境が変わりつつある中、設備工事業の「働き方改革」は可能であるか研究した。

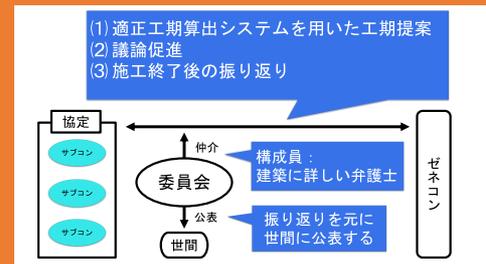
[現状分析]

屋内線工事の社員の約 20%が年間 720 時間を上回る残業をしている。



[解決策]

電設協会全体で適正工期を結ぶことを目的とした委員会を設置する。



[目標]

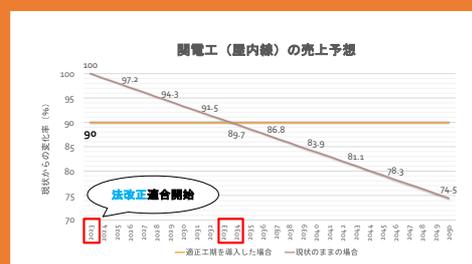
従業員が月平均 25 時間以内の時間外労働で納期に間に合う工期を結ぼう！

<障害>

- ① ゼネコンとサブコンが対等でない。
- ② 1社だけでは適正工期を結べない。
- ③ ゼネコンは施主から設定された納期が短いと工期が伸ばせない。

[予想される結果]

- ・ 法改正への対応
- ・ ワークライフバランスの確保
- ・ 業務効率の向上
- ・ 長期的な売上向上



テーマ

1DAYレジャー保険の大学生向けマーケティング戦略を立案せよ！

①認知度向上 ②継続利用 ③ユーザーの当社ファン化



発表のアウトライン

ターゲット = **サークル・ゼミの団体旅行の幹事**

1DAYレジャー保険を大学生 **7人**以上の団体限定で**48時間**あたり**500円**で提供

旅行代理店・バス会社が代行販売

研究の意義

大学生にとって保険は身近なものではありません。そのような保険を取り扱う企業である、三井住友海上さんから課題をいただき、私たち大学生が、大学生ならではの視点で、大学生向けのマーケティング戦略を考案したということに意義があると考えています。

立ちどまらない保険。

MS&AD

三井住友海上

ホテルグランドパレス 受験生に関する新プラン

経営総合講義月曜 4 限 2 班

“受験生回数券プラン”

最新の受験生の傾向を分析し、ホテルグランドパレスの長所、
そして従来のプランを最大限生かした、受験生応援プラン。
さらに快適な空間を、より親しみやすい価格で提供できる新プラン
の紹介。高級ホテルならではの、顧客に寄り添ったサービスを最大
限に生かしたプラン。

好きをはさもう ～新しいミカタ～

研究の意義

ランチパックの顧客満足度をあげる工夫を考え、
1人でも多くの人に
ランチパックの素晴らしさを知ってもらおう。

発表のアウトライン

- ①企業紹介②現状の課題
- ③提案④提案の具体内容⑤まとめ

木曜4限 樋渡II

3年後の2022年にFINAL FANTASYを

1000万本売るための施策を考案せよ

水曜4限 みどりーず

OUTLINE

- 1 企業紹介
- 2 ファイナルファンタジーについて
- 3 ユーザーの特徴
- 4 企業分析
- 5 施策の方向性 (プロダクト・プロモーション)
- 6 まとめ

ABSTRACT

最先端の映像技術と独特の世界観、豊かなストーリー性で世界中で高い評価を得ているファイナルファンタジーシリーズ。

しかし、現在、売り上げは低迷している。スマートフォンの登場により変化するゲーム業界。

3年後の2022年、ファイナルファンタジーの売り上げ1000万本を達成するべく、私達はプロダクトとプロモーションの観点から施策を提案する。