

授業概要（シラバス）

専門学校日本ホテルスクール

■科目基本情報

科目番号	MS602	分類	講義科目
授業科目名	ブライダルマーケティング&セールス	英文授業科目名	Bridal Marketing & Sales
年度	2025年度	年次	昼間部 2年 ブライダル科
開講学期	通年	授業の方法	講義
単位数	2単位	年間授業時間数	28.8時間
科目区分	専門科目	授業コマ数	24コマ
担当教員名	出口貴之	実務経験あり	
経歴	大阪府出身。滋賀県でラグジュアリーホテル、三重、愛知県ではゲストハウスにて現場のプランナー、マーケティング業務に従事したのち株式会社アンドディファレンスにジョイン。毎月30名を超える婚礼施設の支配人に集客の相談を受け50施設以上の集客改善、その先の売上改善を支援し業界に貢献。		

■授業・科目情報

学習目標	婚礼業界と婚礼マーケットについての知識を得、マーケティングの考え方の基礎を学ぶ。 婚礼業界の課題と今後の方向性について考える。 セールス・販売促進・効果的な宣伝方法についての基本を学ぶ。 ホテル・式場にとって必要な人材とはどんな人か、企業側の事情を理解しておく。		
教科書	『ブライダルマーケティング』日本ホテル教育センター編（2008年刊）		
授業計画	回数	内容	
	1	授業紹介・オリエンテーション	
	2	【概論】「マーケティング」とは、何か？	
	3	【概論】世の中のマーケティング実例	
	4	【概論】ブライダルマーケットの現在と未来	
	5	【概論】ブライダル商品とマーケットの特徴	
	6	【実践】マーケティングのプロセス	
	7	【実践】マーケットポジション	
	8	【実践】ロジックツリーと定量分析	
	9	【実践】ペルソナと花嫁クラスターの重要性と設計	
	10	【実践】ペイドメディアについて（広告宣伝・販売促進）	
	11	【実践】オウンドメディア、アードメディアについて（広告宣伝・販売促進）	
	12	前期試験	
	13	【セッション】結婚式の意味価値を深める	
	14	【セッション】新商品開発（プレスト1）	
	15	【セッション】新商品開発（プレスト2）	
	16	【セッション】新商品の情報の届け方（広告宣伝・販売促進）	
	17	【セッション】新商品の情報の届け方-戦術（広告宣伝・販売促進）	
	18	【セッション】新商品の情報の届け方-戦術詳細（広告宣伝・販売促進）	
	19	【セッション】プレゼンテーション（伝える力）	
	20	【セッション】新商品発表<グループ討議>	
	21	【セッション】新商品発表<グループ討議>	
	22	【セッション】新商品発表<グループ内発表>	
	23	【セッション】新商品発表<グループ内発表>	
	24	【セッション】新商品発表<クラス内発表&フィードバック>	
授業の進め方	前半は、「マーケティング」という概念の理解から始まり、マーケットやカスタマの変化を大きな目で捉えることを学びます。後半は「商品開発」の手法を学びながら、具体的な事例を想定しながらの実践を体験。マーケティングの全体像を体感できるプログラムです。聞いて学ぶだけでなく、自分で考える、グループで議論する、発表するといった時間を可能な限り取り、社会人として必要な基礎スキルも身につけていきます。授業でしか観れない動画などもお楽しみに。		
試験の実施方法	前期1回 試験期間に設定し、形式は文書試験とする。後期はグループワーク評価とする。		
成績評価方法	本校の規定に基づき、全科において共通評価基準にて算出する。 ①試験得点 = 50% (10ポイント) ②出席率 = 50% (10ポイント) 上記の2つの項目をそれぞれ10ポイント(合計20ポイント)に置き換えて、そのポイントに応じてA,B,C,D,F評定を決定する。 尚、前提基準として①試験全体平均点の50%未満。または②出席率の50%未満に該当する場合には「F」評価とするが、通年教科の後期学年末の評価については、前期および後期全体の状況をもって算出する。		
関連科目	『ブライダル総論1』『ブライダル総論2』『ブライダルマネジメント』		
参考書			
学生へのメッセージ	目の前のお客様から少し視界を広げて「世の中」を見てみる。それがマーケティングのスタートです。マーケティングはブライダルだけでなく、様々な分野や職種において、社会人として活躍するために必須の考え方であり、スキルです。講義を聞くだけでなく、自分で考えたり発表したり、実践を繰り返しながら、楽しく「これまで見えなかったものを見る目」を獲得していきましょう。		

以上