



徐 誠敏
(ソ ソンミン)



名古屋経済大学経営学部

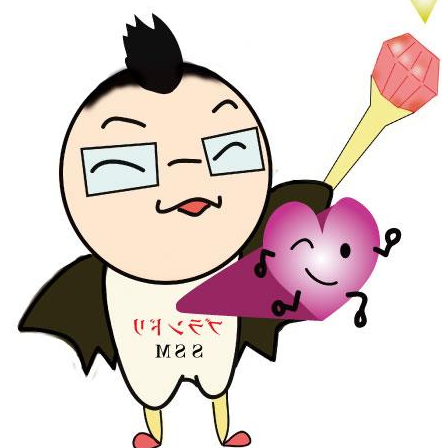
消費者商品論



2020年5月12日(火)

s-sungmin0703@nagoya-ku.ac.jp

www.ssm-gcbm.com/



名古屋経済大学経営学部 徐誠敏(ソソンミン)

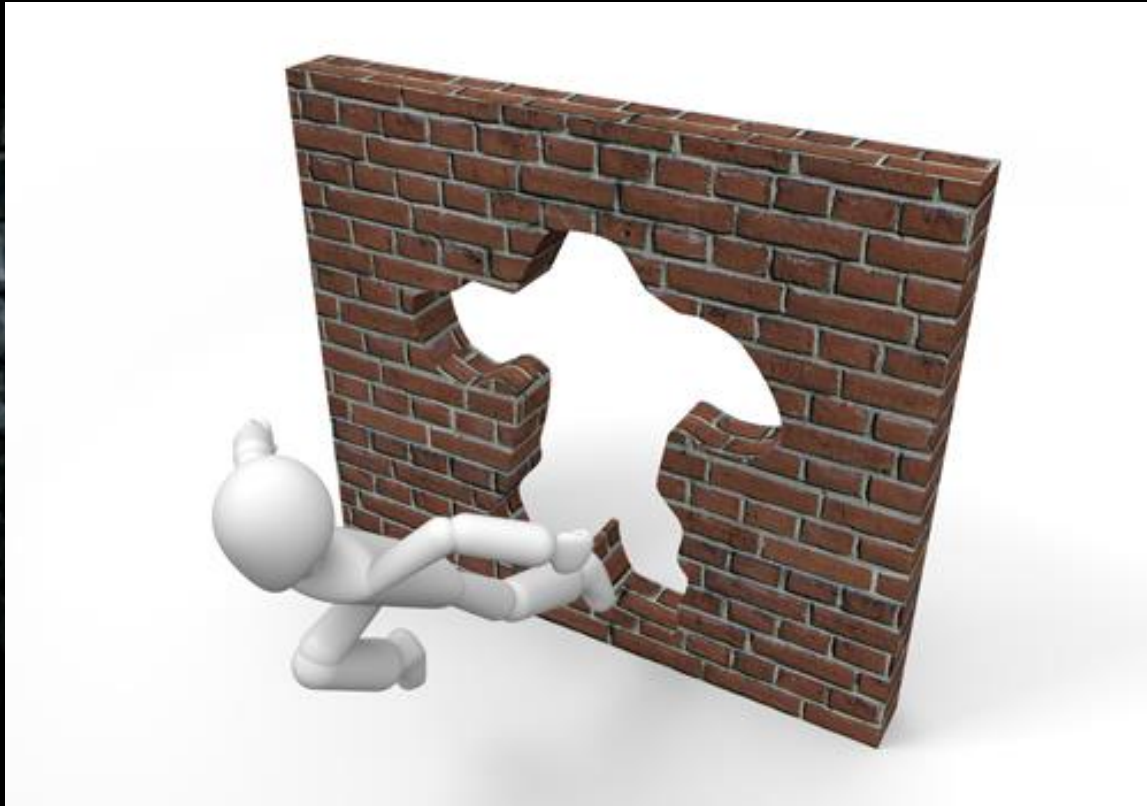


徐誠敏

共に成長しよう

徐誠敏(ソソンミン)の
オリジナル・キャラクター
「ブランドリ」

Beyond Yourself !



自分の限界を超えろ !

I 授業の概要と進め方



授業の概要



**企業が提供する商品・サービスに価値があるかどうかを
決める最終判断を行うのは、あくまでも消費者である。**

**言い換えれば、消費者は企業から提供される商品・
サービスのブランド価値を評価し
最終的な購買への意思決定権や拒否権を
握っているといえる。**



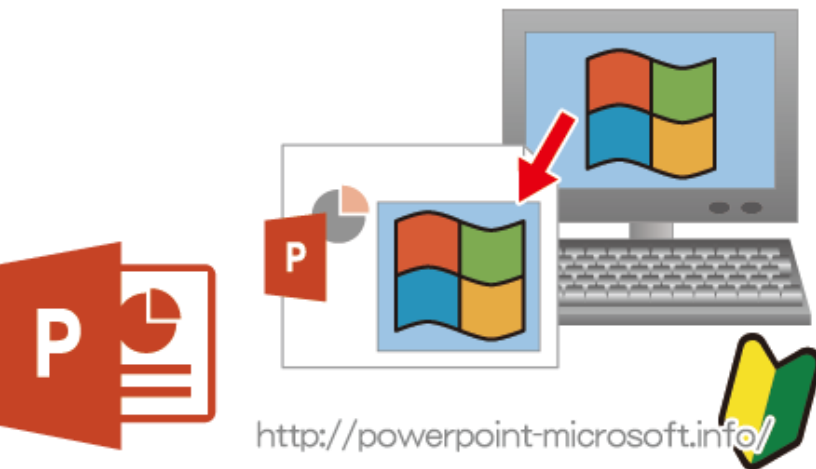
授業の概要

したがって、「消費者商品論」では、
消費者に愛され続ける商品戦略をはじめ、
消費行動や消費心理に関する基本的な
知識を理論的・実践的なアプローチで
学んでいく。

これからの授業の進め方

PPTでつくった動画を、私の

PowerPoint にスクリーンショットを
挿入する（貼り付ける）



YouTubeチャンネルにアップし

「消費者商品論」の受講生の皆さんに本学の

授業時間割で定められた時間内

(火曜日午後1時20分～2時50分)に、

20分前後の動画を毎回火曜日1回または2回

You Tubeで見て学習してもらおうやり方で

進めていきます。

**You Tubeでの学習と共に、私のHPから
PDF資料を補足説明としてアップし、
その資料を通して学習してもらうやり方で、
これから「消費者商品論」の
授業を進めさせていただきます。**

PPT資料でつくった動画をYouTubeに

アップし、そのURLを本学の教務を介して

メロスの掲示板に周知し、それを授業時間割で

決められた時間内に視聴していただきます。

その内容をしっかり理解し、それに該当する

事例を、まず皆さんの頭から考えてから、

その成功事例をネットまたは他の文献(本・雑誌

など)で調べて学習していただきます。

もちろん、わかりやすい成功事例については、
PPT資料でつくった動画やPDF資料を通して
丁寧に説明しますので、ご安心を☆彡^_^☆彡
これから、できるだけわかりやすい動画とPDF資料
を作成し、それぞれの資料のURLを本学の教務を
介してメロスの掲示板に周知しますので、それを
授業の時間帯に必ず見てちゃんと理解し
学習していただきますようにお願いします👏。

授業の評価方法

前期期末試験は実施しないため、

レポートの内容の質(授業の内容を明確に
理解しそれを裏付ける事例の作成など：40点
と

小テスト(授業の内容を明確に理解したうえで、
自分の考えを論理的に述べることなど)：60点を
総合的に評価します。

授業の資料配布

補足説明としてPDF資料を私のHPから
ネットでアップしますので、時間が
あるたびに、繰り返しそのPDF資料を
学習していただきたいです＊^-^＊。

来週の授業のキーワード

企業側から見る3つの目

鳥の目、虫の目、魚の目

終

THANK YOU
for your
ATTENTION!