



商品と流通の経営学①②の試験問題



2020年8月4日(火)・5日(水)

科目名	商品と流通の経営学
担当教員	徐 誠敏(ソ ソンミン)
学籍番号	
名 前	

皆さん、自分自身を信じて素晴らしい回答案を作成してください(*^-^*)

- (1) 「誰に」、「何を」、「どのように」表現し、提供することで、顧客の抱える問題を解決することができたのかについて、既存のマーケティングの成功事例1つを取り上げ、具体的かつわかりやすく述べなさい。

You Tube にアップした動画の内容を参考・引用しながら記入しなさい。

[誰に：メインターゲット]⇒

[何を：商品の機能・性能・デザインなど]⇒

[どのような広告戦略と流通戦略]⇒

- (2) イノベーションとは何かについて述べたうえで、その代表的な既存の成功事例を取り上げ、具体的かつわかりやすく述べなさい。

You Tube にアップした動画の内容を参考・引用しながら記入しなさい。

イノベーションとは⇒

イノベーションの既存の成功事例⇒



- (3) 「商品と流通の経営学」の授業の動画を聞いて①一番良かった点、②そこから学んだことは何か、③それを今後どう活かしたいのか、あなたの考えを具体的かつわかりやすく述べてください。

You Tube にアップした動画の内容を参考・引用しながら記入しなさい。

①一番良かった点:

②そこから学んだことは何か:

③それを今後どう活かしたいのか:

- (4) 「商品と流通の経営学」の授業で一番印象に残っている言葉(本日の贈る言葉も含む)は何か、その理由を具体的かつわかりやすく述べなさい。

You Tube にアップした動画の内容を参考・引用しながら記入しなさい。

授業で一番印象に残っている言葉:

理由:

これまでの You Tube 動画と下記の 4 つの PDF 資料も参考にし、
小テストの問題に対する素晴らしい回答案を作成してください。

「授業の概要と進め方」

<http://www.ssm-gcbm.com/pr/pdf/nagoyakeizaidaigaku-shouhintoryutunokeieigaku2020.pdf>

「ヒト・モノ・カネ・情報の重要性、製品と商品とブランドの違い」

<http://www.ssm-gcbm.com/pr/pdf/meikeishouhin.pdf>

「顧客・消費者と価値の定義、企業の目的」

<http://www.ssm-gcbm.com/pr/pdf/meikeishouhin3.pdf>

「恋愛とマーケティングにおける三角関係」

<http://www.ssm-gcbm.com/pr/pdf/meikeishouhin4.pdf>

追伸：2021 年度 3 年次ゼミを選ぶ際に、もし徐 誠敏ゼミに興味・関心がある人がいる
なら、下記の PDF 資料をご覧ください～◆^-^◆～マーケティングやブランディング
に興味・関心があり、とても明るく真面目で知的好奇心な旺盛な学生をお待ち
しております☆彡^-^☆彡

「徐誠敏ゼミの紹介と商品と流通の経営学の視点から見た

「キッサニア」のブランディング戦略」

<http://www.ssm-gcbm.com/pr/pdf/ssm-positivizationzemi2019-ppt12.pdf>