学校法人ISI学園　専門学校東京ビジネス外語カレッジ

Digital Business Syllabus

1．本授業科目の基本情報

科目名（コード）	デジタルマーケティングⅣ（TDB214）	配当学年	2
講義名（コード）	デジタルマーケティングⅣ（TDB214）	単位数	2
対象学科	グローバルビジネス	時間数	30
対象コース	デジタルビジネス	講義期間	秋
専攻		履修区分	必修
授業担当者	居山　由彦	授業形態	講義
成績評価教員	居山　由彦	実務者教員	はい
実務者教員特記欄	本授業は、実務専門家による授業である		

2．本授業科目の概要

目的（位置づけ）	企業金融と資本市場の基礎知識を身につける
到達目標	自分の関わるビジネスを支える資本調達を構想できる
全体の内容と概要	企業金融および資本市場の仕組みや推移と最近の金融技術革新が与える影響を学ぶ
授業時間外の学修	インターネット上の関連記事に目を通し興味を引かれたセミナーを自主聴講する
履修上の注意事項	
特記事項	

3．本授業科目の評価方法・基準

評価前提条件			
評価基準	知識（期末試験点） 60%	自己管理力（出席点） 30%	協調性・主体性・表現力（平常点） 10%
評価方法	期末試験の点数	出席率X 0.3 （小数点以下切り上げ）	授業中の活動評価点 （5点を基準に加点・減点）

	評価	評価基準	評価内容
成績評価基準	S	90～100点	特に優れた成績を表し、到達目標を完全に達成している。
	A	80～89点	優れた成績を表し、到達目標をほぼ達成している。
	B	70～79点	妥当と認められる成績を表し、不十分な点が認められるも到達目標をそれなりに成している。
	C	60～69点	合格と認められる最低限の成績を表し、到達目標を達している。
	D	59点以下	合格点と認められる最低限の成績に達しておらず、到達目標を充足しておらず単位取得が認められない。
	F	評価不能	試験未受験等当該科目の成績評価の前提条件を満たしていない。

4．本授業科目の授業計画

回	日程	授業内容
1	第1週	SaaSとサブスクリプション ・前期のおさらい　・デジタルマーケティングとSaaS　・サブスクリプションといえば？（進研ゼミ、Netflix、家具サブスク、お花サブスク）
2	第2週	SaaSとはなにか：SaaSといえば？サブスクリプションとの違い　・どうして今、SaaSなのか。SaaSビジネスの特徴　・SaaSとパッケージソフト。SaaS（クラウド）とオンプレミス
3	第3週	世界のSaaSベンダー、国内のSaaSベンダー ・業務用ツール（Gsuite、Office365、evernote、box）・マーケティング系ツール（Salesforce、hubspot、sansan、マルケト）　・業務特化ツール（freee、Moneyforward、smarthr、zendesk）・コミュニケーション用ツール（slack、chatwork、discord）　・クラウド（AWS、GCP、Azure）それぞれに特徴は有るか？
4	第4週	SaaSのマネタイズ ・どうやって儲けるのか？単価の決め方・無料プランと有料プラン。アップセルとクロスセル　・SMBとエンタープライズ　・ケーススタディ「LINE WORKS」「Google WORKSPACE」「EVERNOTE」
5	第5週	SaaSの主要KPIについて ・KPIとは　・SaaSとして成功するためには？新規顧客獲得と、利用継続（リテンション）
6	第6週	SaaSの主要KPI１（LTV） ・顧客生涯価値（LTV）をいかにしてあげるか
7	第7週	SaaSの主要KPI２（CPA） ・顧客獲得単価（CPA）をいかにして下げるか？ただ、さげればよいわけではない
8	第8週	SaaSの主要KPI３（ChurnRate） ・ユニットエコノミクス＝LTV/CAC>3（ユーザ１人あたりの採算性） ・カスタマーChurnとレベニューChurn
9	第9週	SaaSビジネスの職種 ・マーケ、インサイトセールス、フィールドセールス、CS、開発 ・カスタマーサクセスという仕事　・リテンション（継続）施策。ヘルススコア ・SFA、CRM、MA
10	第10週	SaaSの開発手法 ・アジャイル開発、スクラム、リーン　・カンバン方式、KPT、GithubProject　・カスタマーサクセスからのフィードバック
11	第11週	Customer Success Application
12	第12週	SaaSのマーケティング事例
13	第13週	SaaSのカスタマーサクセスの事例 ・カスタマーサクセスの事例
14	第14週	まとめ（理解度確認テスト）
15	第15週	テストの振り返り

5．本授業科目の教科書・参考文献・資料等

教科書	授業では、パワーポイントにて資料を紹介していく。
参考文献・資料等	文献やHPについては授業ごとに紹介していく。
備考	・本教員は、企業にて、営業や人事その他の業務を歴任した。その経験を活かして、企業コンサルタント、学校等の高等教育機関にて指導を展開している。