

平成27年度

マーケティング情報源ガイド

- このリーフレットは、静岡市産学交流センターで開催される『マーケティング支援講座』に関連する図書、雑誌、データベース、ウェブサイトなど、ビジネス支援に役立つ情報源を御幸町図書館が紹介したものです。
- 御幸町図書館にある本については棚番号が示してありますので、お時間のあるときにぜひ図書館をご覧ください。
- 資料の紹介や調べものの相談も承ります。
その場にはない資料はご予約も可能です。
詳しくは気軽に職員にお尋ねください。

お問い合わせ先

■講座に関すること

静岡市産学交流センター

〒420-0857
静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階
TEL:054-275-1655 FAX:054-275-1656
E-mail:info@b-nest.jp <http://www.b-nest.jp>

■情報源ガイドに関すること

静岡市立御幸町図書館

〒420-0857
静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート4・5階
TEL:054-251-1868 FAX:054-251-9217
<http://www.toshokan.city.shizuoka.jp>

1.マーケティングの基本とマーケティングリサーチ

マーケティングとは「生産者から消費者へ商品やサービスが流れる過程の一切の商業活動、宣伝活動」であり、「企業が製品開発や販売に関して、顧客の動向や市場分析などを行う」ことをマーケティングリサーチといいます。

入門書から専門書まで、幅広く実務に活かせる資料をご紹介します。

検索に便利なキーワード例

マーケティング、市場創造、市場調査、ビッグデータ、統計分析、データ分析

マーケティング						
請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
675/コ	フィリップ・コトラー、ケビン・レーン・ケラー／著	コトラー & ケラーのマーケティング・マネジメント 第12版	ピアソン・エデュケーション	2014.04	5F ^⑬	978-4-621-06616-4
675/ミ	宮崎 哲也／著	はじめての「マーケティング」1年生 知らない人は「ドリル」を売り、知っている人は「穴を開ける提案」を売る！	明日香出版社	2013.09	5F ^⑬	978-4-7569-1648-8
675/ス	グロービス／著	ストーリーで学ぶマーケティングの基本 顧客視点で考える「買ってもらえる仕組み」の作り方	ダイヤモンド社	2013.08	5F ^⑬	978-4-478-00439-5
675/ニ	庭山 一郎／著	サラサラ読めるのにジワッとしみる「マーケティング」のきほん	翔泳社	2014.06	5F ^⑬	978-4-7981-3788-9
588.3/ミ	三田村 路子／著	「ポッキー」はなぜフランス人に愛されるのか？ 海外で成功するローカライズ・マーケティングの秘訣	日本実業出版社	2015.04	5F ^⑪	978-4-534-05272-8

マーケティングリサーチ						
請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
336.17/ク	工藤 卓哉／著	これからデータ分析を始めたい人のための本	PHPエディターズ・グループ	2013.12	5F ^⑤	978-4-569-81463-6
675/エ/IT	末吉 正成／監修	EXCELマーケティングリサーチ&データ分析	翔泳社	2014.01	5F ^⑭	978-4-7981-3241-9
675.2/セ	マクロミルブランドデータバンク／著、日経デザイン／編	世代×性別×ブランドで切る！ 第4版 3万人調査が語るニッポンの消費生活	日経BP社	2014.03	5F ^⑬	978-4-8222-6487-1
675.2/リ	日本経済新聞社産業地域研究所／編著	リサーチ・クリップ大全 2013/10～2014/9	日経新聞社産業地域研究所	2014.12	5F ^⑬	978-4-532-63605-0
675/ニ	日経MJ(流通新聞)／編	日経MJトレンド情報源 マーケティング・ハンドブック 2014 (※館内閲覧資料)	日本経済新聞社	2013.10	5F ^⑬	978-4-532-21673-3
675.2/テ	照井 伸彦・佐藤 忠彦／著	現代マーケティング・リサーチ 市場を読み解くデータ分析	有斐閣	2013.11	5F ^⑬	978-4-641-16416-1

2.ブランディング・商品開発

多くの選択肢の中から選ばれる商品をつくるために、競合商品との差異化は欠かせません。顧客にとって付加価値のあるブランドを構築していくために参考となる資料に加え、ヒットを目指す商品開発に欠かせない発想やデザイン、そしてヒット商品の舞台裏に関する資料をご紹介します。

検索に便利なキーワード例

ヒット商品、プロダクトデザイン、パッケージデザイン、ネーミング、付加価値

ブランディング						
請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
601.1/チ	佐々木 茂・石川 和男・石原 慎士／編著	地域マーケティングの核心 地域ブランドの構築と支持される地域づくり	同友館	2014.10	5F ^⑪	978-4-496-05089-3
674.3/ア		新しい価値を生み出すためのブランディングプロセス	パイインターナショナル	2015.1	5F ^⑬	978-4-7562-4567-0
675/カ	上村 英樹／著	ストーリー経営 コアなファンが集まる究極のブランディングメソッド	日刊工業新聞社	2012.7	5F ^⑬	978-4-526-06918-5
675/ナ	中川 淳・西澤 明洋／著	ブランドのそだてかた ブランディングに成功した企業が明かす21のしくみ	日経BP社	2012.10	5F ^⑬	978-4-8222-6481-9
675/フ	藤村 正宏／著	安売りするな!「価値」を売れ! あなたの商品・サービス・ブランド	実業之日本社	2011.12	5F ^⑬	978-4-408-10910-7

商品開発						
請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
675.18/チ		地域発ヒット商品のデザイン 消費者の心をつかむおみやげもの・特産品特集	パイインターナショナル	2014.3	5F ^⑬	978-4-7562-4449-9
675.18/ハ	日経デザイン／編	パッケージデザインの教科書 第2版	日経BP社	2014.12	5F ^⑬	978-4-8222-6495-6
675.3/オ	奥井 真紀子／著	ヒットの教科書 プロジェクトを成功させた「挑戦者」に学ぶ	日経BP社	2014.10	5F ^⑬	978-4-8222-2080-8
675.3/カ	勝山 良美／著	最強「ご当地定番」のつくり方 ヒット連発のお土産プロデューサーが教える	日本実業出版社	2013.10	5F ^⑬	978-4-534-05116-5
675.3/カ	勝見 明／著	なぜ、20代女子社員は超ヒット商品を生み出せたか	プレジデント社	2011.12	5F ^⑬	978-4-8334-1992-5
675.3/ヤ	山口 高弘／著	アイデア・メーカー 今までにない発想を生み出しビジネスモデルを設計する教科書&問題集	東洋経済新報社	2015.1	5F ^⑬	978-4-492-55755-6

3. 広報・PRと顧客サービス

近年、企業の情報発信に広報活動が重視されています。広報とは、企業の情報をメディアに報道してもらうことで、広告費を抑えながら、知名度や信頼度を上げる効果が期待できます。広報・PR関係の資料に加え、顧客満足度を向上し選ばれる企業になるために、顧客サービスに関する資料もご紹介します。

検索に便利なキーワード例	クチコミ、アドバタイジング、キャッチコピー、ダイレクトメール、ニュースレター、顧客(顧客管理、顧客満足)、ホスピタリティ、おもてなし、マーケティングコミュニケーション
---------------------	---

広報・PR						
請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
674/イ	五十嵐 寛／著	広報担当の仕事 新版 実践マニュアル	東洋経済新報社	2014.10	5F ^⑬	978-4-492-55750-1
674/コ	日本広告審査 機構／著	広告法務Q&A 150の声をもとに解説した広告規制の基礎	宣伝会議	2014.10	5F ^⑬	978-4-88335-317-0
674/ホ	本田 哲也／著	最新戦略PR 実践編	KADOKAWA	2014.10	5F ^⑬	978-4-04-866524-7
R674/ヒ	日本パブリックリ レーションズ協会 ／企画・編集	PR手帳 広報・マスコミハンドブック 2015	アーク出版	2014.11	5F ^⑬	978-4-86059-145-8

顧客サービス						
請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
673/ス	鈴木 秀男／著	顧客満足度向上のための手法 サービス品質の獲得	日科技連出版社	2010.2	5F ^⑫	978-4-8171-9339-1
673/ハ	服部 勝人／著	ホスピタリティ・マネジメント入門 第2版	丸善	2008.4	5F ^⑫	978-4-621-07975-1
673.9/シ	渋谷 行秀／著	こうすれば顧客満足を超える店になる サービス・プロフィット・チェーンの実践ノウハウ	商業界	2012.1	5F ^⑫	978-4-7855-0417-5
675/サ	坂本 雅志／著	CRMの基本 この1冊ですべてわかる	日本実業出版社	2014.11	5F ^⑬	978-4-534-05226-1
675/シ		消費社会白書 2015	JMR生活総合 研究所	2014.12	5F ^⑬	978-4-902613-41-4

雑誌記事				
記事タイトル	掲載誌名	掲載号	場所	
顧客をつかんで離さない！ 販促テクノロジー	販促会議	2015.7	5F	雑誌
販促特集 いま最強のチラシ・DM 一挙公開！	商業界	2015.5	5F	雑誌
有力企業80社の宣伝部長が考える 消費の変化に打ち勝つ！ 次なる戦略	宣伝会議	2015.6	5F	雑誌

4. webを活用する

顧客を中心に考えることがマーケティングで最も大切なことです。

ニーズを把握し、顧客が求める商品や価値を提供するために、インターネットがその役割を担います。

顧客が主役。そして自社の長所を生かしてインターネットマーケティングを組み合わせることで、利益を効率よく生み出すことができます。

検索に便利なキーワード例

ネットショップ、インターネットショッピング、ネットマーケティング、SNS、ネット広告、ホームページ作成、サイト作成、バズマーケティング、ステマ(ステルスマーケティング)

サイト・ネットショップ

請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
673.36/ ネ/IT	若狭 信治・ 齋藤 竹紘・ 三戸 悟／著	ネットショップ開業・運営完全ガイド	技術評論社	2014.7	5F ^⑭	978-4-7741- 6514-1
675/ナ	仲島 ちひろ／著	かんたんなのに、ほとんどの人がやっていない お店にファンをつくるウェブ発信の新ルール	KADOKAWA	2014.6	5F ^⑬	978-4-04- 101688-6
675/ヒ	平井 周平／著	なぜ、9割の会社のホームページは失敗して いるのか?	総合法令出版	2014.10	5F ^⑬	978-4-86280- 420-4
675/フ	藤田 拓人・ 清水 豊／共著	Web担当者仕事としくみがわかる本 はじめての見積りから制作・運用・SNS活用まで	エムディエヌ コーポレーショ ン	2015.5	5F ^⑬	978-4-8443- 6492-4

広告・集客

請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
674.6/ネ	徳久 昭彦・ 永松 範之／ 編著	ネット広告ハンドブック 改訂版	日本能率協会 マネジメント センター	2013.5	5F ^⑬	978-4-8207- 4836-6
675/サ /IT	佐藤 和明／著	LINE@ 集客力をUPするコレだけ!技	技術評論社	2014.10	5F ^⑭	978-4-7741- 6675-9
675/サ	瀬川 和人／著	集客・検索キーワードの選び方・使い方	ソシム	2014.9	5F ^⑬	978-4-88337- 944-6
675/ハ	ラジャット・ パハリア／著、 稲垣 みどり／訳	顧客ロイヤルティ戦略はこう変わる	アルファポリス	2014.2	5F ^⑬	978-4-434- 18875-6
675/ヤ	保田 昌宏／著	士業のためのWeb集客術	翔泳社	2014.6	5F ^⑬	978-4-7981- 3602-8

アクセス分析・SEO

請求記号	著者	タイトル	出版社	出版年	場所	ISBN
547.483/ シ/IT	白石 竜次／著	世界一わかりやすいSEO対策最初に読む本	技術評論社	2014.2	5F ^⑭	978-4-7741- 6151-8
674.6/ア	田中 弦・ 佐藤 康夫ほか ／筆	アトリビューション 広告効果の考え方を根底から覆す新手法	インプレス ジャパン	2012.4	5F ^⑬	978-4-8443- 3184-1

5. 図書館を使ってリサーチ！

御幸町図書館では、書籍以外にも、ビジネス情報を得るためのツールをご用意しています。

①データベース・インターネットの閲覧

◎「市場情報評価ナビ MieNa（ミーナ）」（オンラインデータベース）

静岡県内のマーケット評価を町丁単位で調べることができるデータベースです。

- ・ 県内都市の統計データを比較したい。
- ・ 有望な市場を探している。
- ・ 店舗周辺の市場特性を把握したい。
- ・ 競合店舗の立地環境を調べたい。

MieNa には、中国の省別・都市別の指標やマーケットレポートをダウンロードできる「中国データベース」もございます。

MieNa で、県内の町丁別マーケット評価、市区町村丁の経済水準や、全国の市区町村の経済水準を調べることができます。

◎「静岡新聞データベース plus 日経テレコン」（オンラインデータベース）

静岡新聞、日経4紙、日経BP社の雑誌等の記事検索ができるデータベースです。

◎「JRS 情報」（オンラインデータベース）

中小企業の経営に役立つ経営関連情報を提供するデータベースです。

●「TSR 企業情報」（CD-ROM）※このデータベースは15番端末でのみご利用可能です。

東京商工リサーチの優良・有力企業50万社の企業情報を検索できるデータベースです。

○「統計センターしずおか」<https://toukei.pref.shizuoka.jp/>（インターネットサイト）

静岡県の統計を、分野・調査名・資料名から検索できるサイトです。

②経済産業系の新聞

5階新聞コーナーではビジネスのトレンドを知るのに役立つ経済産業系の新聞もご覧いただけます。

（例：「日本経済新聞」、「日経産業新聞」、「日経ヴェリタス」、「日経MJ（流通新聞）」、

「フジサンケイビジネスアイ」、「株式新聞」、「日刊工業新聞」、「中部経済新聞」、「建通新聞静岡」）

③各種専門雑誌の所蔵

5階雑誌コーナーでは、日経各誌のほか、『商業界』、『販促会議 TOP PROMOTIONS』、

『サイン&ディスプレイ』、『ファッション販売』、『流行色』、『月刊ネット販売』などの専門雑誌をご覧いただけます。バックナンバーのみ貸出可能です。

（飲食店関係の雑誌『月刊食堂』、『月刊専門料理』、『Cafe & Restaurant』は4階の雑誌コーナーにございます。）

まずは...

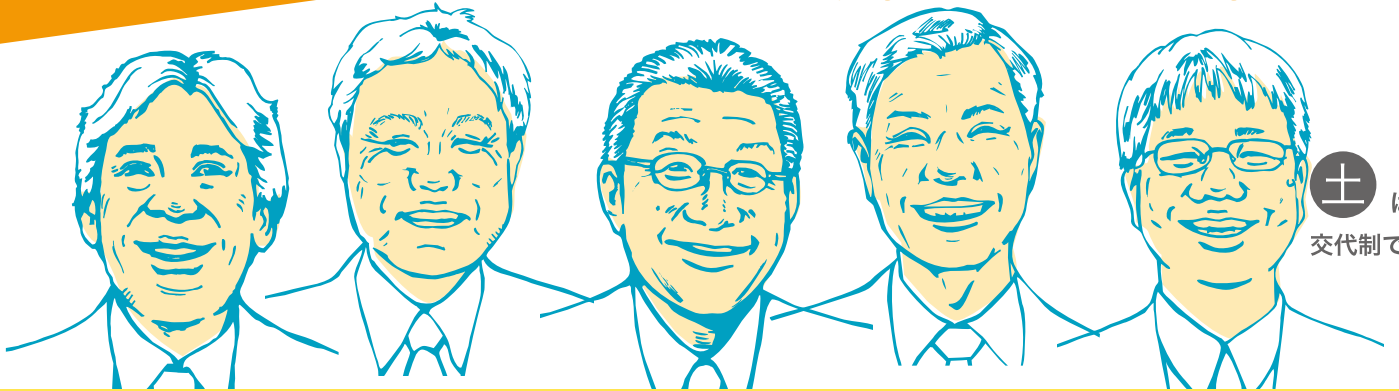
行こう!

承認、補助金申請書類を提出して
 財務の問題点として
 どんなところまで
 資金繰りを見直した
 売上げをのばしたい
 新事業の課題を
 解決して古業の収益を
 継続させるための
 起業したい
 知らない課題を知りたい
 マーケティングが苦手。
 良い商品はあんなに売れない
 なかなかうまく広告に
 反応しない
 工場をもっと効率的にしたい
 経営改善を助けて

B.nest 経営応援団!

まいにち無料窓口相談!

あなたのチカラになりたい。



土 は 交代制です

月 会計と経営のアドバイザー 保科悦久
 火 現場に強いものづくり 新事業プランナー 仲田剛
 水 営業と販売の指南役 須田一秀
 木 農業・食品・経営改善の スペシャリスト 植松誠
 金 お店づくりの トータルプロデューサー 小林一規

中小企業診断士で構成する「B-nest経営応援団」が、事業のアイデア段階のものから専門的な経営相談まで、中小企業や起業希望者の皆様のご相談にお応えします。

- 相談日 / 月曜日～土曜日 (祝日を除く) □ 問い合わせ / TEL 054-275-1655
- 時間 / 【月～金】 13:00～19:00 E-mail info@b-nest.jp
- 【土】 10:00～17:00 ※予め予約状況をお確かめください。
- 場所 / 【月～金】 ペガサート 静岡市産学交流センター 6階
- 【土】 ペガサート 静岡市立御幸町図書館 5階

まずはお気軽にお電話を!
054-275-1655
 (月～土 9:30～22:00)

B.nest 静岡市産学交流センター

〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階 TEL.054-275-1655 FAX.054-275-1656

http://www.b-nest.jp/
E-mail:info@b-nest.jp

御幸町図書館からのお知らせ

はじめて図書館を利用する方へ

■静岡市立図書館の資料を借りるときは『図書館カード』が必要です

静岡市・富士市内に在住している方か、静岡市内に通勤・通学^{※1}している方なら、どなたでもカードを作ることができます。

図書館に置いてある「図書館カード申込書」にご記入の上、カウンターまでお持ち下さい。

その際、あなたの現住所・生年月日が確認できる身分証明書（免許証・健康保険証・学生証・社員証など）が必要です。

必ずカードを作るご本人が、直接図書館までお越し下さい。

※1 通勤先、通学先の証明書が必要です。（静岡市内の所在地が確認できるもの）

※ 御幸町図書館は図書館カードの発行を4階カウンターのみで行っております。

※ 図書館カードは静岡市立図書館全館共通です。

他館で作ったカードをお持ちの方は、そのままお使いいただけます。

■図書館カードを作れなくてもご利用いただけるサービスがございます

資料の閲覧・コピー、データベース・インターネットのご利用、お探しの情報についてのご相談などは、図書館カードがなくてもご利用いただけます。

お気軽にお立ち寄り下さい。

（御幸町図書館 5階でデータベース・インターネットをご利用の際は、申込書へのご記入と身分証のご提示が必要です。）

日経テレコン、TSR企業情報など、データベースのご利用に興味をお持ちの方は、ぜひ御幸町図書館 5階カウンターでお尋ねください。