

2012年9月27日(木) 8:00~10:50 後期第1回

・ゼミ面接

日時：10月25日16:30~

・合同ゼミは辞退する

・今後の予定(詳細は次回プリントを配布するのでそれを参照のこと)

10月4日 休講

11月 模擬面接

12月 iPad Project&卒論関連

・朝一小咄担当

	担当者		担当者
2012/10/11	大塚	2012/11/29	森上
2012/10/18	松浦	2012/12/6	石川
2012/10/25	高橋	2012/12/13	小山
2012/11/8	大内	2012/12/20	植原
2012/11/15	犬伏	2012/1/10	加藤
2012/11/22	中川	2012/1/17	乾

担当者はゼミ開始前に21267教室にプロジェクター等必要な物を取りに行くこと

・本日の小咄(担当者：先生)―「反攻のカギはナンバー2 (2012.9.13 日経産業新聞)」

米 Facebook のシェリル・サンドバーグ最高執行責任者(COO)が来日。ザッカーバーグ CEO の補佐役と、売上高の9割以上を占める広告事業を中心とするビジネスの運営担当。彼女がFBのブレインと言っても過言ではない。現在第2の市場として日本に注力している。技術者のカラーの強いCEOならば、いっそ経営は他人に任せてしまうのも一つの手である。FB上のアプリ開発の動きが激化するかもしれず、今後要注目である。Business SNSであるLinkedInとは毛色が異なる。

・文系大学専門ゼミ・ゼミ交流会2012 概要

日時：10月13日(土)12:15~17:30 各大学発表

18:00~懇親会 19:00頃終了予定

場所：和光大学 D204 教室

集合：11:30@鶴川駅南口

その他概要は配布されたプリント参照

・交流会詳細

ベースは夏合宿で発表した”Ninja-Guide”

「ITサービスにおけるビジネスモデルの研究」というテーマ。

ゼミ紹介担当：大塚

ゼミカツを配布し、それに基づく簡単な説明

動画係：植原

どんな動画が良いか？そしてどこに挿入するか？

2012年9月27日(木) 8:00~10:50 後期第1回

発表係：Ninja 班(大内、中川、森上)

アプリの紹介部分およびリストの増加。

さらにビジネスモデル的要素を加える必要があるが、いったいどのようにマネタイズするのか？

周辺飲食店からの広告/スタンプ課金/コレクション要素/クーポン発行からのリベート/本アプリ利用によって得られたデータを他社に売る/ARを利用したフレーム等の有料オプション...

ユーザーからお金を巻き上げるのは難しい。

まずはユーザー数を増やすことが先決である。

ユーザーが十分に獲得できた時の広告以上の長期的展開は？(ex.)パック旅行、ツアー...

コンテンツ課金に対する意識の違いはないのだろうか？

一留学生に対してアンケート実施(有効回答数 100 は必要)

Web 上でアンケート実施

インタビュー程度の軽い調査

どの程度他の班の発表のアイデアをミックスするかは要検討。

ところで「グンマの野望」のマネタイズはどうなっているのだろうか？会社名の売り込み目的？

コメンテーター担当：犬伏、加藤、松浦

10月11日のゼミにてリハーサル実施