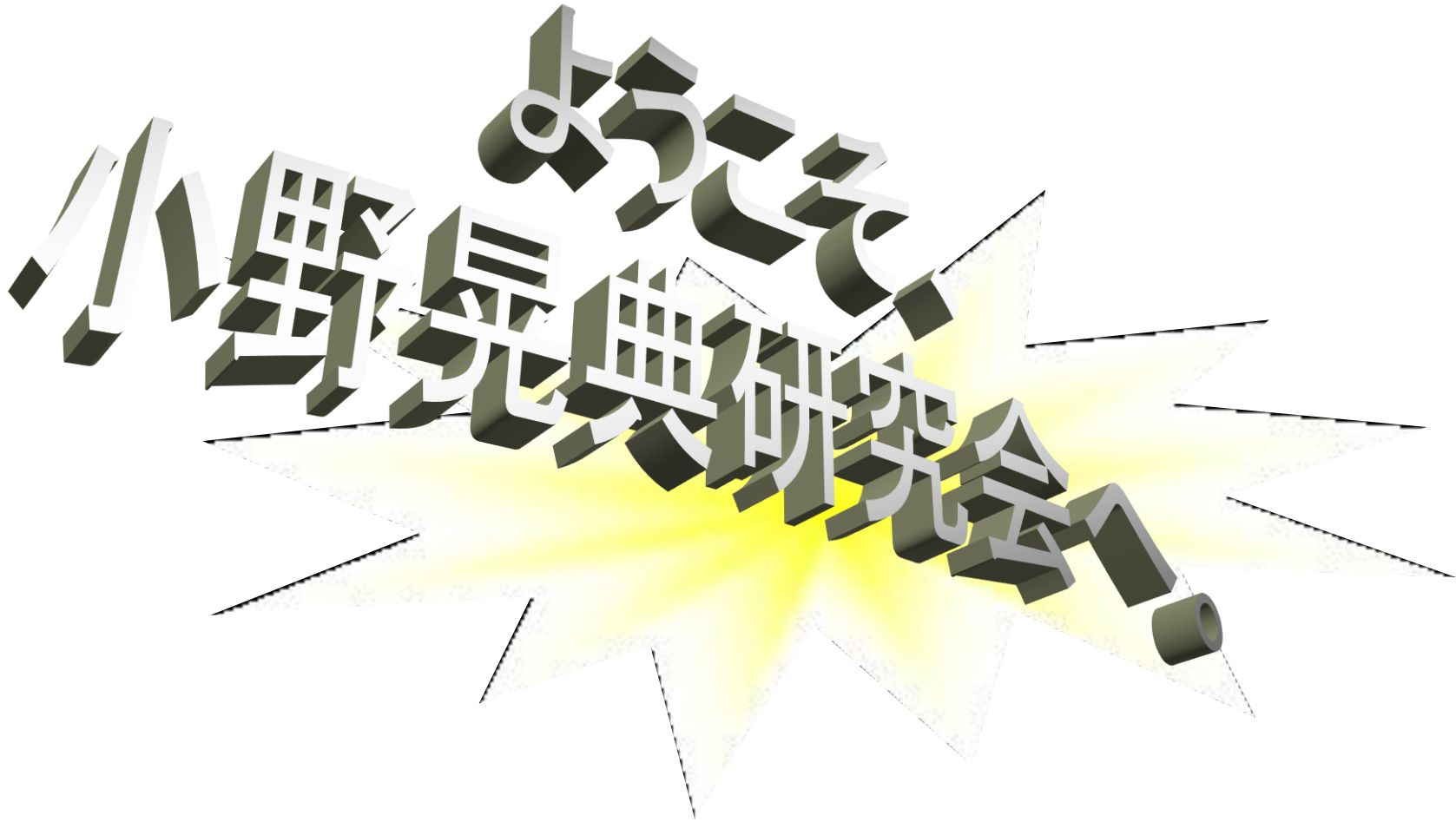


# Ono- Seminar



- ① **今日のプログラム説明、代表挨拶**
- ② **ディベート導入**  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ **ディベート開始**
- ④ **ディベート得点表記入**
- ⑤ **休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）**
- ⑥ **ディベート結果発表**
- ⑦ **ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～**
- ⑧ **入ゼミ選考について**
- ⑨ **先生からのお話**
- ⑩ **相談会・懇親会**

- ① 今日のプログラム説明、代表挨拶
- ② **ディベート導入**  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ ディベート開始
- ④ ディベート得点表記入
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ ディベート結果発表
- ⑦ ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～
- ⑧ 入ゼミ選考について
- ⑨ 先生からのお話
- ⑩ 相談会・懇親会

10分でわかる!!  
小野ゼミディベート講座



慶應義塾大学商学部

小野晃典研究会

入ゼミ 松木拓也、水成俊一郎

## ディベートとは

1つの問題に対して2つの立場に分かれ、  
互いの立論や論拠を戦わせることにより、  
自らの主張が良いものだとジャッジを説得し魅了するゲーム！！

小野ゼミ生にとって・・・



1週間のグループワークを  
行った成果を競い合う  
**意地とプライド**をかけた決戦の場

ディベートを通じて得られるもの

＊論理的思考能力

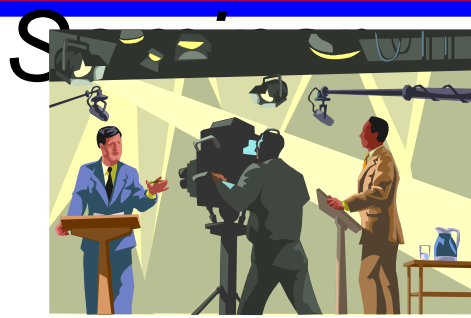


＊根拠となる資料の作成技術



＊口頭プレゼンテーション技術





立論

質問

反駁

フリーディスカッション

本日もこの流れに沿って進めていきます!!

# High And Low Pricing

**VS**

# Every Day Low Pricing

どちらの価格戦略がより高い利益をあげられるか？



## 価格戦略(Pricing)とは？

消費者から好ましい反応を引き出すために用いられるマーケティングミックスを製品・価格・販促・流通の4つに分類したものの1つ。

**価格1つで消費者の反応は変わる!!**

主な価格戦略としては・・・

### ■高価格戦略

最初に高所得者を獲得するための戦略であり、あえて高価格で市場に参入し、市場上層部分の支持を得た上で、上層にあこがれる一般消費者を巻き込む戦略

### ■中価格戦略

需要や製品にかかるコスト、価格の水準を考慮し、利益が最も得られる価格を設定する戦略

### ■低価格戦略

高価格戦略とは対照的な戦略で、価格を低く設定し、マーケットシェアを獲得するために用いられる戦略

小売店の価格戦略として、品質の良い商品に低価格を付けて販売する方法として・・・

## HALP (High And Low Pricing)

一時的に特別セールなどで値引きした価格で商品を提供する価格戦略  
値引き時はEDLPよりも安い価格



## EDLP (Every Day Low Pricing)

価格プロモーションや特別セールを行わず、年間を通じて価格を固定し、毎日低価格で商品を提供する価格戦略



# Ono- Seminar

現在、日本での主流はHALP (High And Low Pricing)



しかし・・・

ウォルマートに端を発したEDLP (Every Day Low Pricing) を行う  
店舗形態が今日本でも着実に業績を伸ばし始めている!!



Ono-



**それでは皆さん!!**

**果たしてどちらの価格戦略が  
より高い利益を上げられるのでしょうか？**

今回は2年生の皆さんにジャッジをしてもらいます!!

ディベートメンバーは皆さんに  
戦略提案を行っています!!

皆さんが店舗運営する経営者になったつもりで  
どちらが魅力的な価格戦略か考えてみてください

# ディベートメンバー発表

## HALP (High And Low Pricing)

## 第六期：神崎紗蓉子

EDLPよ、  
そうはいかんざき!!





## 第六期：佐々木美帆

広島が生んだ  
敏腕メガネっ娘



## 第六期：廣田渉 のび太の遺伝子を受け継ぐ男



## 第六期：柴田大樹

### ジャズとディベートの 鉄人



## 第六期：小早川景光

小野ゼミの未来を  
切り開く男



## EDLP (Every Day Low Pricing)



## 第六期：大内みさと 爆裂!!道産子ガール



## 第六期：窪田和基

### 論理力の鬼



## 第六期：山本佳寛

小野ゼミが誇る  
イケメン代表





## 第六期：横内拓幸

## THE メガホンボイス



## 第六期：宮田純

昼は三田二郎  
夜は品川二郎  
僕は二浪

# ディベートメンバー紹介

Ono-  
Seminar

エブリデイ・ロープライジング



VS



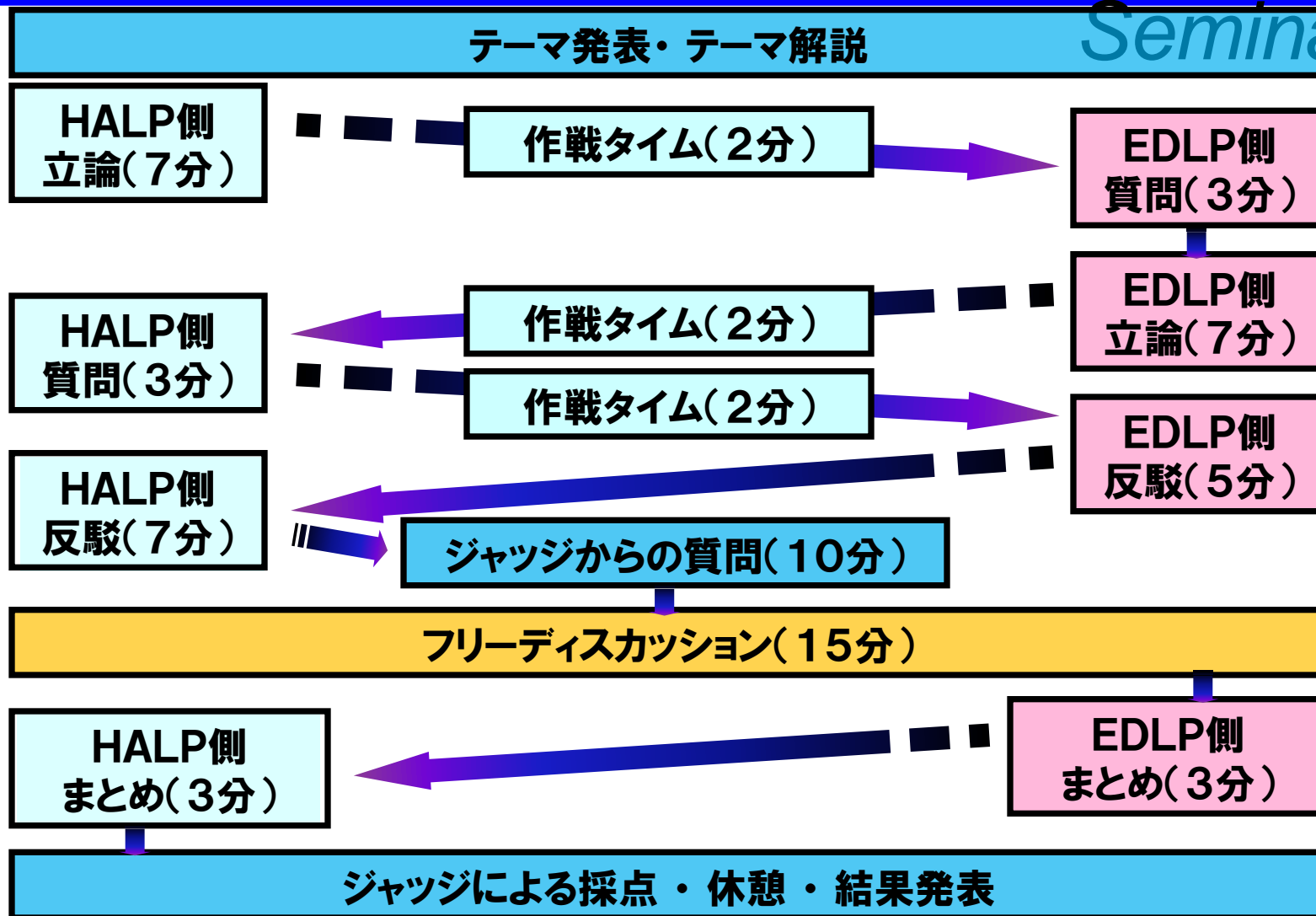
ハイアンドロープライジング



- ① 今日のプログラム説明、代表挨拶
- ② ディベート導入  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ **ディベート開始**
- ④ ディベート得点表記入
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ ディベート結果発表
- ⑦ ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～
- ⑧ 入ゼミ選考について
- ⑨ 先生からのお話
- ⑩ 相談会・懇親会

# ディベートスケジュール

Ono-  
Seminar



- ① 今日のプログラム説明、代表挨拶
- ② ディベート導入  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ ディベート開始
- ④ **ディベート得点表記入**
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ ディベート結果発表
- ⑦ ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～
- ⑧ 入ゼミ選考について
- ⑨ 先生からのお話
- ⑩ 相談会・懇親会

- **話の論理性**  
チームの主張に説得力はありましたか？
- **話の攻撃性**  
相手チームの主張の矛盾点を的確に指摘していましたか？
- **攻撃に対する話の防御性**  
相手チームからの指摘にスムーズに対応していましたか？
- **レジュメの見易さ**  
チームが配布したレジュメは理解が容易でしたか？
- **チームワーク**  
チームのメンバーは互いに助け合っていましたか？
- **パッション**  
チームの姿勢から熱意を感じ取ることができましたか？
- **マナー**  
チームの言動は紳士的なものでしたか？

- ① 今日のプログラム説明、代表挨拶
- ② ディベート導入  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ ディベート開始
- ④ ディベート得点表記入
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ ディベート結果発表
- ⑦ ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～
- ⑧ 入ゼミから選考について
- ⑨ 先生からのお話
- ⑩ 相談会・懇親会



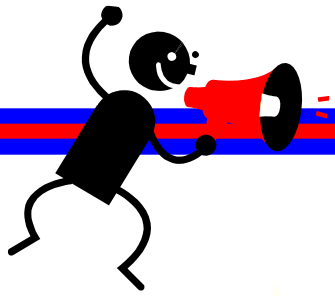
# 10分間休憩

周りにいるゼミ生との会話をお楽しみください。

- ① 今日のプログラム説明、代表挨拶
- ② ディベート導入  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ ディベート開始
- ④ ディベート得点表記入
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ **ディベート結果発表**
- ⑦ ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～
- ⑧ 入ゼミ選考について
- ⑨ 先生からのお話
- ⑩ 相談会・懇親会

# 結果発表

Ono-  
Seminar



High And Low Pricing

0	0	0	0
---	---	---	---



Every Day Low Pricing

0	0	0	0
---	---	---	---



- ① 今日のプログラム説明、代表挨拶
- ② ディベート導入  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ ディベート開始
- ④ ディベート得点表記入
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ ディベート結果発表
- ⑦ **ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～**
- ⑧ 入ゼミ選考について
- ⑨ 先生からのお話
- ⑩ 相談会・懇親会

- ① 今日のプログラム説明、代表挨拶
- ② ディベート導入  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ ディベート開始
- ④ ディベート得点表記入
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ ディベート結果発表
- ⑦ ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～
- ⑧ **入ゼミ選考について**
- ⑨ 先生からのお話
- ⑩ 相談会・懇親会

# 入ゼミ選考について

入ゼミ代表 松木拓也

# 今後の入ゼミスケジュール *Seminar*

・ <12月>

12月18日(木) 第2回オープンゼミ @日吉 教室未定 4, 5限  
(2年生体験型オープンゼミを予定)

・ <1月>

1月17日(土) 第3回全体説明会 @三田 教室、時間未定  
(商ゼミから願書を配布しますので、出席してください)

# 研究発表スケジュール Seminar

## ・ <11月>

11月21日(金)～24日(月) 三田祭研究発表

@三田 357C

11月29日(土) 商学部四分野インゼミ研究報告会

@日吉 J11 13時～18時

\* ブラウジング行動意図の規定要因  
時

## ・ <12月>

12月6日(土) 関東十ゼミ討論会

\* 復刻製品戦略の有効性

@早稲田大学

12月13日(土) マーケティングゼミ ④ 報告教室未定

\* エンダーサーが消費者購買意図に及ぼす影響の差異



Ono-

小野ゼミが求める人材 *Seminar*

自己の成長のビジョンを持ち  
意欲的にゼミ活動に取り組める学生

# Ono- Seminar 入ゼミ選考について

申し訳ありませんが、  
2009年度の詳細は決まっておられません

詳細に関しては随時HPの「入会案内」に掲載していきます

## ちなみに去年の入ゼミ選考は・・・

### ●事前レポート

＊テーマは「ブランド力が広告量を減じるか否か」について  
肯定派、否定派のどちらかの立場から論じる(2000字程度)

### ●ゼミ生面接、先生面接（共に10分程度）

面接に臨む際には以下のようなことを考えました

「どんな人間なのか」,

「なぜ小野ゼミを選んだのか」,

「小野ゼミに入って何がしたいのか」,

「小野ゼミに何で貢献できるのか」,

「自分が小野ゼミに入会すれば、自分と小野ゼミはどうなるのだろうか」

### ●グループディスカッション

＊テーマは「7期生へ送る小野ゼミのキャッチフレーズを考える」

- ① 今日のプログラム説明
- ② ディベート導入  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ ディベート開始
- ④ ディベート得点表記入
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ ディベート結果発表
- ⑦ ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～
- ⑧ 入ゼミ選考について
- ⑨ **先生からのお話**
- ⑩ 相談会・懇親会

- ① 今日のプログラム説明
- ② ディベート導入  
～10分でわかる小野ゼミディベート講座～
- ③ ディベート開始
- ④ ディベート得点表記入
- ⑤ 休憩（ゼミ生との会話も楽しんでください）
- ⑥ ディベート結果発表
- ⑦ ゼミ紹介～写真スライド、活動内容について～
- ⑧ 入ゼミ選考について
- ⑨ 先生からのお話
- ⑩ 相談会・懇親会