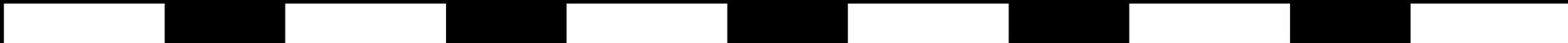


小野晃典研究会

エグゼミの流儀



小野ゼミとは？

分野

マーケティング（広告論、消費者行動論）

活動日

週2回4コマ（火曜4・5限、金曜4・5限）

人数

3年生：8人（男女比=4：4）

4年生：6人（男女比=3：3）

大学院生：6人（男女比=4：2）

慶應義塾
唯一の
広告論
ゼミ

大学院生も
ゼミ活動に
参加！



小野ゼミを一言で

論理的思考力

課題発見力

協調性

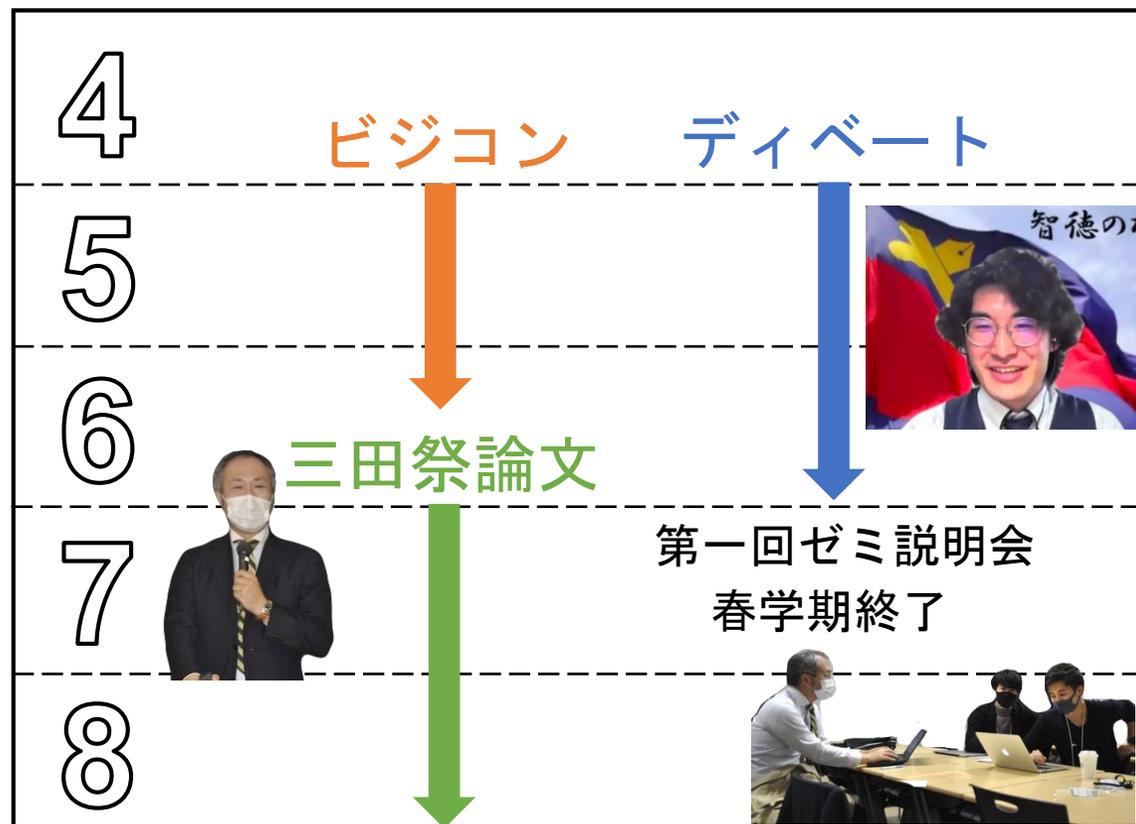
「圧倒的成長ゼミ」

プレゼン力

多角的視点

年間スケジュール

「エグゼミ」の
実際の活動は？



ビジコンとは：塾外の企画にビジネスアイデアを提案して競います。
チームでビジコンに出場。様々なビジコンに挑戦！

実績：2020年度 流通経済研究所主催懸賞論文 入賞

2021年度 関西大学主催ビジネスコンペティション「KUBIC」入賞

2021年度ビジネスコンテスト入賞プラン

「歩けスイタ～市民は、激歩した～」

「お腹、すいたん？～使い捨て容器の代わりに弁当箱を～」



ディベート

プレゼンカ

多角的視点

ディベートとは：1つのマーケティング問題を2つの立場から討論する。
他大のゼミと合同でディベート大会を実施。
毎年別のテーマで行い、大会までにゼミ内でディベート練習。



今年は、小野ゼミ優勝！

今年のテーマ：「クーポンと現金割引は、どちらが有効か」



小野ゼミのメインの活動。今年度は、8人で1つの論文を執筆中。
三田論では、自らテーマを選択し、チームで執筆活動を行います。

実績：慶應義塾商学会賞10期連続受賞

今年のテーマ：「2種類のアニメ聖地巡礼動機 —社会的疎外感に着目して—」

昨年のテーマ：「サービス・リカバリー戦略

—謝罪と感謝の効果の相違に着目して—」



今後のお知らせ

第三回ゼミ説明会と個別説明会については、

詳細が決まり次第、

メール、Twitter、Instagram、LINEにてお知らせします！

小野ゼミでは出席点を考慮します。

少しでも興味があれば、

ぜひ今後のイベントにも足を運んでください！

ゼミ生一同、お待ちしております！！

QR code



公式HP



公式Twitter



公式Instagram



公式Line

Contact

小野晃典（指導教授）：akinori@keio.jp

入ゼミメールアドレス：onosemi.nyuusemi@gmail.com

Instagramアカウント：[ono.semi](https://www.instagram.com/ono.semi)

Twitterアカウント：[@onosemi2021](https://twitter.com/onosemi2021)

ゼミHP：<http://news.fbc.keio.ac.jp/~onosemi/>

オープンゼミ

第一回オープンゼミを**12月3日（金曜日）**

第二回オープンゼミを**12月21日（火曜日）**に開催予定です！

オンライン、オフラインを併用することを予定しています。

「日頃のゼミ活動を体験してみたい！」や「小野ゼミの雰囲気を知りたい！」等、

気になる人はぜひ参加してください！ゼミ活動だけでなく、OBOGや先輩の就職活動についての話も聞けます。

詳細は、**HP、Twitter、Instagram、LINE**などで告知します。これらのSNSでの質問も受け付けてます。