

# 観光業におけるデータマーケティングの基礎

## 1. 観光マーケティングの重要性と観光データ

- [観光業におけるデータマーケティングの基礎\(全8回中の1\)](#)
- [観光業におけるデータマーケティングの基礎\(全8回中の2\)](#)
- [観光業におけるデータマーケティングの基礎\(全8回中の3\)](#)
- [観光業におけるデータマーケティングの基礎\(全8回中の4\)](#)
- [観光業におけるデータマーケティングの基礎\(全8回中の5\)](#)
- [観光業におけるデータマーケティングの基礎\(全8回中の6\)](#)
- [観光業におけるデータマーケティングの基礎\(全8回中の7\)](#)
- [観光業におけるデータマーケティングの基礎\(全8回中の8\)](#)

## 2. 観光マーケティング基礎①

- [観光マーケティングの基礎①\(全5回中の1\)](#)
- [観光マーケティングの基礎①\(全5回中の2\)](#)
- [観光マーケティングの基礎①\(全5回中の3\)](#)
- [観光マーケティングの基礎①\(全5回中の4\)](#)
- [観光マーケティングの基礎①\(全5回中の5\)](#)

## 3. 観光マーケティング基礎②

- [観光マーケティングの基礎②\(全4回中の1\)](#)
- [観光マーケティングの基礎②\(全4回中の2\)](#)
- [観光マーケティングの基礎②\(全4回中の3\)](#)
- [観光マーケティングの基礎②\(全4回中の4\)](#)

## 4. オープンデータ・ビッグデータの活用法

- [オープンデータ・ビッグデータの活用方法\(全5回中の1\)](#)
- [オープンデータ・ビッグデータの活用方法\(全5回中の2\)](#)
- [オープンデータ・ビッグデータの活用方法\(全5回中の3\)](#)
- [オープンデータ・ビッグデータの活用方法\(全5回中の4\)](#)
- [オープンデータ・ビッグデータの活用方法\(全5回中の5\)](#)

## 5. オープンデータ・ビッグデータから分析する地域特性

- [オープンデータから分析する地域特性・顧客特性\(全5回中の1\)](#)
- [オープンデータから分析する地域特性・顧客特性\(全5回中の2\)](#)
- [オープンデータから分析する地域特性・顧客特性\(全5回中の3\)](#)
- [オープンデータから分析する地域特性・顧客特性\(全5回中の4\)](#)
- [オープンデータから分析する地域特性・顧客特性\(全5回中の5\)](#)

## 6. データの活用

- [ビッグデータの活用\(全3回中の1\)](#)
- [ビッグデータの活用\(全3回中の2\)](#)
- [ビッグデータの活用\(全3回中の3\)](#)

## 7. その他観光に関するデータの活用①

- [その他の観光に関するデータ活用方法①\(全2回中の1\)](#)
- [その他の観光に関するデータ活用方法①\(全2回中の2\)](#)

## 観光業におけるデータマーケティングの基礎

### 8.その他観光に関するデータの活用②

[その他の観光に関するデータ活用方法②\(全5回中の1\)](#)

[その他の観光に関するデータ活用方法②\(全5回中の2\)](#)

[その他の観光に関するデータ活用方法②\(全5回中の3\)](#)

[その他の観光に関するデータ活用方法②\(全5回中の4\)](#)

[その他の観光に関するデータ活用方法②\(全5回中の5\)](#)

## プライマリーデータの活用方法

### 1.オブザーベーション、アンケートの活用方法

[プライマリーデータの活用方法\(全5回中の1\)](#)

[プライマリーデータの活用方法\(全5回中の2\)](#)

[プライマリーデータの活用方法\(全5回中の3\)](#)

[プライマリーデータの活用方法\(全5回中の4\)](#)

[プライマリーデータの活用方法\(全5回中の5\)](#)

## 基本的な統計・ビッグデータの分析スキル

### 1.統計学の基礎

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル①\(全4回中の1\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル①\(全4回中の2\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル①\(全4回中の3\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル①\(全4回中の4\)](#)

### 2.グラフの特徴と見せ方

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル②\(全4回中の1\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル②\(全4回中の2\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル②\(全4回中の3\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル②\(全4回中の4\)](#)

### 3.データの見える化、データの読み方

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル③\(全4回中の1\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル③\(全4回中の2\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル③\(全4回中の3\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル③\(全4回中の4\)](#)

### 4.相関とクロス表

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル④\(全4回中の1\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル④\(全4回中の2\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル④\(全4回中の3\)](#)

[基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル④\(全4回中の4\)](#)

## 基本的な統計・ビッグデータの分析スキル

### 5. データ分析の流れ

- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑤ \(全 5 回中の 1\)](#)
- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑤ \(全 5 回中の 2\)](#)
- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑤ \(全 5 回中の 3\)](#)
- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑤ \(全 5 回中の 4\)](#)
- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑤ \(全 5 回中の 5\)](#)

### 6. データの掛け合わせ

- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑥ \(全 3 回中の 1\)](#)
- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑥ \(全 3 回中の 2\)](#)
- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑥ \(全 3 回中の 3\)](#)

### 7. データ分析実習

- [基本的な統計・ビッグデータ分析のスキル⑦](#)

### 8. 練習結果発表

解説動画はありません。

## データを活用したマーケティング戦略の立案

### 1. マーケティングフレーム活用演習

- [データを活用したマーケティング戦略の立案 \(全 2 回中の 1\)](#)
- [データを活用したマーケティング戦略の立案 \(全 2 回中の 2\)](#)

### 2. KPI と PDCA

- [KPI と PDCA \(全 3 回中の 1\)](#)
- [KPI と PDCA \(全 3 回中の 2\)](#)
- [KPI と PDCA \(全 3 回中の 3\)](#)

### 3. マーケティング戦略書の作り方

- [マーケティング戦略書の作り方 \(全 2 回中の 1\)](#)
- [マーケティング戦略書の作り方 \(全 2 回中の 2\)](#)

### 4. 伝えるためのプレゼンテーションスキル

- [伝えるためのプレゼンテーションスキル \(全 4 回中の 1\)](#)
- [伝えるためのプレゼンテーションスキル \(全 4 回中の 2\)](#)
- [伝えるためのプレゼンテーションスキル \(全 4 回中の 3\)](#)
- [伝えるためのプレゼンテーションスキル \(全 4 回中の 4\)](#)

# データを使用した分析と観光メニュー実習

## 1. 戦略書の作成演習

[データを使用した分析と観光メニュー実習](#)

## 2. 観光メニュー企画演習・発表

解説動画はありません。

## CX・カスタマージャーニー

### 01 CXとは

[1\\_CXとは・顧客とは](#)

[2\\_体験とは\(顧客行動モデル\)](#)

[3\\_心理的感情的な体験価値とは](#)

### 02 CSとCX

[1\\_CSが生まれた背景と品質要素モデル](#)

[2\\_CSの特徴と懐疑](#)

[3\\_CSとロイヤルティの無相関性](#)

[4\\_CXとCXの目的](#)

[5\\_NPS](#)

[6\\_CEI I](#)

[7\\_TLI](#)

[8\\_Brand Valuation](#)

[9\\_CSとCXの違い](#)

### 03 CXの向上戦略

[1\\_CXの準備\(ゴール・カスタマージャーニーマップ\)](#)

[2\\_ロイヤルティスコアとドライビングファクター分析](#)

[3\\_CX向上策](#)

## 経営指標の読み方

### 01 損益計算書と貸借対照表

- [1\\_損益計算書の構造](#)
- [2\\_貸借対照表の構造](#)

### 02 収益性指標

- [1\\_総資本経常利益率 \(ROA\)](#)
- [2\\_自己資本経常利益率](#)
- [3\\_売上高総利益率](#)
- [4\\_売上高営業利益率](#)
- [5\\_売上高経常利益率](#)
- [6\\_売上高経常利益率 \(償却前\)](#)
- [7\\_人件費対売上高比率](#)
- [8\\_諸経費対売上高比率](#)
- [9\\_金融費用対売上高比率](#)
- [10\\_総資本回転率](#)
- [11\\_商品回転期間](#)
- [12\\_受取勘定回転期間](#)
- [13\\_支払勘定回転期間](#)

### 03 生産性指標

- [1\\_従業員1人当たり売上高](#)
- [2\\_従業員1人当たり粗付加価値額](#)
- [3\\_粗付加価値額対売上高比率](#)
- [4\\_従業員1人当たり有形固定資産額](#)
- [5\\_粗付加価値額対有形固定資産額比率](#)
- [6\\_有形固定資産回転率](#)
- [7\\_従業員1人当たり人件費](#)
- [8\\_人件費対粗付加価値額比率](#)
- [9\\_店舗面積 3.3 m<sup>2</sup>当たり売上高](#)
- [10\\_1客席当たり売上高](#)
- [11\\_1客室当たり売上高](#)

### 04 安全性指標

- [1\\_当座比率](#)
- [2\\_流動比率](#)
- [3\\_借入金回転期間](#)
- [4\\_固定長期適合率](#)
- [5\\_自己資本比率](#)

### 05 その他

- [1\\_損益分岐点比率](#)
- [2\\_1企業当たり店舗面積](#)

## スタッフの行動を変える心理学

### 01 心理学の歴史と分野

- [1\\_心理学の歴史](#)
- [2\\_心理学の分野](#)

### 02 行動心理学の基礎

- [1\\_パブロフの犬実験](#)
- [2\\_ソーンダイクの猫の問題箱](#)
- [3\\_スキナーのスキナー箱](#)
- [4\\_報酬系](#)

### 03 スタッフの行動を変える行動心理学

- [1\\_スタッフの行動を変える行動分析](#)
- [2\\_行動を変化させる流れ](#)
- [3\\_強化](#)
- [4\\_消去](#)
- [5\\_弱化](#)
- [6\\_新しい行動の刺激と強化](#)
- [7\\_目的行動への強化方法](#)
- [8\\_先行条件で変わる組織行動 \(社風\)](#)
- [9\\_自己強化・弱化で変わる行動](#)

### スタッフのやる気を引き出す

#### 01 動機付け (モチベーション) 理論

- [1\\_動機付け理論](#)
- [2\\_動機付けの内化過程](#)

#### 02 動機付けの研究

- [1\\_動機付けの研究](#)

#### 03 動機付け (モチベーション) を高める II の方法

- [1\\_動機付けを高める II の方法](#)

# 職場のコミュニケーション

## 01 積極的傾聴

- [1\\_コミュニケーションとは](#)
- [2\\_ロジャーズの傾聴三原則と傾聴のポイント](#)
- [3\\_傾聴のスキル](#)

## 02 ティーチング

- [1\\_部下の状況とティーチングパターン](#)
- [2\\_ティーチングの4ステップ](#)
- [3\\_伝える力 \(PREP\)](#)
- [4\\_ティーチングのポイント](#)

## 03 コーチング

- [1\\_コーチングに必要なコミュニケーションスキル](#)
- [2\\_コーチングに必要な質問スキル](#)
- [3\\_GROWモデル](#)

# リーダーシップを発揮しよう

## 01 リーダーとリーダーシップ

- [1\\_リーダーとリーダーシップ](#)

## 02 リーダーシップとマネジメント

- [1\\_リーダーシップとマネジメント](#)

## 03 リーダーシップ研究の歴史

- [1\\_リーダーシップの特性\(資質\)理論](#)
- [2\\_リーダーシップ行動論](#)
- [3\\_PM理論](#)

## 04 条件適応(コンティンジェンシー)理論ほか

- [1\\_条件適応\(コンティンジェンシー\)理論](#)
- [2\\_部下育成のリーダーシップ\(SL理論\)](#)
- [3\\_モチベーションのリーダーシップ\(パス・ゴール理論\)](#)
- [4\\_リーダーシップ代替理論](#)
- [5\\_変革のリーダーシップ](#)
- [6\\_サーバント・リーダーシップ](#)
- [7\\_オーセンティック・リーダーシップ](#)

## セルフメンタルヘルス

### 01 労働者のストレス実態

#### [1\\_職場のメンタルヘルスケアの実態](#)

### 02 ストレスとは

- [1\\_ストレッサーとストレスによる疾患](#)
- [2\\_ストレスによる「こころの病気の症候群」](#)
- [3\\_ストレスの生体反応\(ストレスとホルモン\)](#)
- [4\\_職場のストレス\(男女別\)](#)
- [5\\_職場のストレス\(年代別\)](#)
- [6\\_職場のストレス\(契約・派遣・パート・正社員別\)](#)

### 03 メンタルヘルスの基礎知識(疾患・心身症概論)

- [1\\_うつ病](#)
- [2\\_双極性障害](#)
- [3\\_統合失調症](#)
- [4\\_アルコール依存症](#)
- [5\\_不安障害・パニック障害](#)
- [6\\_強迫性障害](#)
- [7\\_摂食障害](#)
- [8\\_薬物依存症](#)
- [9\\_PTSD\(心的外傷後ストレス障害\)](#)

### 04 セルフケア(ストレスに気づこう)

- [1\\_5つのストレスモデル](#)
- [2\\_仕事上のストレス\(心理負荷評価\)](#)
- [3\\_仕事以外のストレス\(心理負荷評価\)](#)
- [4\\_ストレスによる身体面の変化](#)
- [5\\_ストレスによる生活・行動・心理面の変化](#)

### 05 ストレスコーピング(ストレス対処行動)

- [1\\_6つのストレスコーピング](#)
- [2\\_認知のゆがみを修正する認知行動療法](#)
- [3\\_ソーシャルサポート](#)
- [4\\_セルフトークによる認知のゆがみの修正](#)
- [5\\_質の高い睡眠](#)

## ラインメンタルヘルス

### 01 部下のストレス(心理負荷の程度)

- [1\\_業務上の「特別な出来事」](#)
- [2\\_業務上の「事故や災害の体験」](#)
- [3\\_「仕事の失敗や過重な責任」](#)
- [4\\_「仕事の量や質の変化」](#)
- [5\\_「役割や地位の変化」](#)
- [6\\_「パワーハラスメント」](#)
- [7\\_業務上の「対人関係」](#)
- [8\\_「セクシュアルハラスメント」](#)
- [9\\_業務以外の心理的負荷](#)

### 02 ストレスの早期発見

- [1\\_ストレス反応の変化](#)
- [2\\_身体・行動・心理面の変化](#)
- [3\\_部下のストレスサイン](#)
- [4\\_部下への支援](#)
- [5\\_緊急対応\(自殺\)](#)
- [6\\_緊急対応\(幻覚妄想・躁状態\)](#)

### 03 職場の環境改善

- [1\\_ストレスの原因となる職場環境](#)
- [2\\_ストレス理論と個人対応](#)
- [3\\_職場改善](#)

### 04 社内外資源との連携

- [1\\_社内資源と役割](#)
- [2\\_社外資源と役割](#)

## 最新観光動向

解説動画はありません。

# インバウンドマーケティング

## 01 台湾インバウンド概況

- [1\\_概要](#)
- [2\\_祝日](#)
- [3\\_歴史](#)
- [4\\_経済](#)
- [5\\_所得](#)
- [6\\_外国旅行動向](#)
- [7\\_訪日状況](#)
- [8\\_訪日に期待すること](#)
- [9\\_訪日旅行情報源](#)
- [10\\_訪日支出額](#)
- [11\\_訪問地](#)
- [12\\_満足度](#)

## 02 中国インバウンド状況

- [1\\_概要](#)
- [2\\_祝日](#)
- [3\\_歴史](#)
- [4\\_経済](#)
- [5\\_所得](#)
- [6\\_外国旅行動向](#)
- [7\\_訪日状況](#)
- [8\\_訪日に期待すること](#)
- [9\\_訪日旅行情報源](#)
- [10\\_訪日支出額](#)
- [11\\_訪問地](#)
- [12\\_満足度](#)

## 03 香港インバウンド状況

- [1\\_概要](#)
- [2\\_祝日](#)
- [3\\_歴史](#)
- [4\\_経済](#)
- [5\\_所得](#)
- [6\\_外国旅行動向](#)
- [7\\_訪日状況](#)
- [8\\_訪日に期待すること](#)
- [9\\_訪日旅行情報源](#)
- [10\\_訪日支出額](#)
- [11\\_訪問地](#)
- [12\\_満足度](#)

## 04 韓国インバウンド状況

- [1\\_概要](#)
- [2\\_祝日](#)
- [3\\_歴史](#)
- [4\\_経済](#)
- [5\\_所得](#)
- [6\\_外国旅行動向](#)
- [7\\_訪日状況](#)
- [8\\_訪日に期待すること](#)
- [9\\_訪日旅行情報源](#)
- [10\\_訪日支出額](#)
- [11\\_訪問地](#)
- [12\\_満足度](#)

## 05 フィリピンインバウンド状況

- [1\\_概要](#)
- [2\\_祝日](#)
- [3\\_歴史](#)
- [4\\_経済](#)
- [5\\_所得](#)
- [6\\_外国旅行動向](#)

## ツーリズム研究

解説動画はありません。

## カスタマーハラスメント

解説動画はありません。

## サポートを必要とするお客様への接遇

解説動画はありません。