



Postanschrift:
Universität Bayreuth
95440 Bayreuth

Gebäude: B9, Raum 20
Universitätsstraße 30
95447 Bayreuth

Telefon: 0921 / 55 - 4340
Telefax: 0921 / 55 - 4342

Internet: <http://www.innodialog.uni-bayreuth.de>
E-Mail: daniel.baier@uni-bayreuth.de

01. Juli 2019

Hauptseminar „Innovations- und Dialogmarketing“ im Wintersemester 2019

Das Hauptseminar beschäftigt sich mit den beiden Themenblöcken Entrepreneurship und Social Media/Innovation.

Diese Veranstaltung erfordert die eigenständige Bearbeitung eines spezifischen Themas unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten und auf der Basis der Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens (Leitfaden BWL XIV ist zu beachten, vgl. Homepage). Es ist eine schriftliche Seminararbeit zu erstellen. Die Ergebnisse sind im Plenum zu präsentieren und zu verteidigen.

I. Themenauswahl

Nähere Informationen und Themenerläuterungen werden in der Einführungsveranstaltung bekannt gegeben.

Themenblock Entrepreneurship	
1	Gibt es ein Gender Gap im Entrepreneurship? <u>Basisquelle:</u> Guzman, J., & Kacperczyk, A. O. (2019). Gender gap in entrepreneurship. <i>Research Policy</i> , 48(7), 1666-1680.
2	Welche Faktoren beeinflussen innovatives Verhalten von Entrepreneuren? <u>Basisquelle:</u> Williamson, A. J., Battisti, M., Leatherbee, M., & Gish, J. J. (2019). Rest, zest, and my innovative best: Sleep and mood as drivers of entrepreneurs' innovative behavior. <i>Entrepreneurship Theory and Practice</i> , 43(3), 582-610.
3	Was macht kleine Familienunternehmen innovativ? <u>Basisquelle:</u> Filser, M., De Massis, A., Gast, J., Kraus, S., & Niemand, T. (2018). Tracing the roots of innovativeness in family SMEs: The effect of family functionality and socioemotional wealth. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 35(4), 609-628.
4	Wie sieht eine digitale Perspektive beim Entrepreneurship aus? <u>Basisquelle:</u> Nambisan, S. (2017). Digital entrepreneurship: Toward a digital technology perspective of entrepreneurship. <i>Entrepreneurship Theory and Practice</i> , 41(6), 1029-1055.
5	Was zeichnet Social Entrepreneurship aus? <u>Basisquelle:</u> Saebi, T., Foss, N. J., & Linder, S. (2019). Social entrepreneurship research: Past achievements and future promises. <i>Journal of Management</i> , 45(1), 70-95.
6	Was ist bei Startup Acceleratoren wichtig? <u>Basisquelle:</u> Cohen, S., Fehder, D. C., Hochberg, Y. V., & Murray, F. (2019). The design of startup accelerators. <i>Research Policy</i> , 48(7), 1781-1797.
Themenblock Social Media/Innovation	
7	Wie wirkt sich die Glaubwürdigkeit von Instagram Profilen Prominenter auf die Kaufentscheidung aus? <u>Basisquelle:</u> Djafarova, E., & Rushworth, C. (2017). Exploring the credibility of online celebrities' Instagram profiles in influencing the purchase decisions of young female users. <i>Computers in Human Behavior</i> , 68, 1-7.
8	Wie wirken sich Videoblogs auf die Wahrnehmung von Marken aus? <u>Basisquelle:</u> Lee, J. E., & Watkins, B. (2016). YouTube vloggers' influence on consumer luxury brand perceptions and intentions. <i>Journal of Business Research</i> , 69(12), 5753-5760. Munnukka, J., Maity, D., Reinikainen, H., & Luoma-aho, V. (2019). "Thanks for watching". The effectiveness of YouTube vlogendorsements. <i>Computers in Human Behavior</i> , 93, 226-234.

9	Wie wirken sich smarte Technologien auf den Konsumenten aus? <u>Basisquelle:</u> Foroudi, P., Gupta, S., Sivarajah, U., & Broderick, A. (2018). Investigating the effects of smart technology on customer dynamics and customer experience. <i>Computers in Human Behavior</i> , 80, 271-282.
10	Was ist bei Produkt Updates, z.B. bei mobilen Apps, zu beachten? <u>Basisquelle:</u> Förderer, J., & Heinzl, A. (2017). Product Updates: Attracting New Consumers versus Alienating Existing Consumers. <i>Proceedings of the Thirty Eighth International Conference on Information Systems</i> , Seoul 2017.
11	Worauf kommt es bei Social Media Nachrichten an? <u>Basisquelle:</u> Majid, S., Lopez, C., Megicks, P., & Lim, W. M. (2019). Developing effective social media messages: Insights from an exploratory study of industry experts. <i>Psychology & Marketing</i> , 36(6), 551-564.

II. Ablauf

Für den Erhalt des Leistungsnachweises ist die schriftliche Anfertigung und Präsentation einer Hauptseminararbeit und die Teilnahme an allen Terminen (Einführung + Verteidigung) erforderlich. Die Themen werden jeweils bis zu zweimal als Individualarbeit vergeben, die Präsentation erfolgt im Sommersemester gemeinsam im Team. Relevante Termine sind (Änderungen vorbehalten):

- Einführungsveranstaltung und Themenvergabe (Pflichttermin): Montag, den 15.07.2019, 10:00-11:00 Uhr, B9, R24.3.
- Konsultationen erfolgen nach Vereinbarung und auf individuelle Nachfrage.
- Abgabe der schriftlichen Hauptseminararbeiten: Montag, den 04.11.2019 (End of Day)
- Abgabe der Präsentationen: Montag, den 11.11.2019 (End of Day)
- Präsentationstermine (Pflichttermin in Form einer Blockveranstaltung): 15.+16.11.2019 (jeweils 8:00-18:00 Uhr, Raum: tbd)

III. Anmeldung

- Die Anmeldung erfolgt durch jeden Teilnehmer selbst (**max. Teilnehmeranzahl: 20**) in CampusOnline (08.07.-12.07.2019).
- Die Themenzuordnung erfolgt per E-Mail an Frau PD Dr. Alexandra Rese (alexandra.rese@uni-bayreuth.de) unter Angabe von drei Prio-Themen von Interesse (Bezug: Hauptseminar und Themenummerierung) bis 12.07.2019 (End of Day).

IV. Hinweise

Ziel der Seminararbeit ist die Beantwortung einer Forschungsfrage (siehe Thema) durch:

1. Erarbeiten einer geeigneten Forschungsfrage
2. Lesen, Verstehen, Zusammenfassen von wiss. Quellen passend zum Thema:
 - a. Recherche in sehr guten Zeitschriften (u.a. VHB Jourqual 3)
 - b. Inhaltliches Strukturieren der Literatur und Herausarbeiten von Strukturierungskriterien
 - c. Detaillierte Beschreibung der Literatursuche im Review
 - d. Tabellarische Zusammenfassung der Studien aus guten Zeitschriften
3. Ergänzung des Themas um Beispiele aus der Unternehmenspraxis
4. „Beantwortung“ der Forschungsfrage vor dem Hintergrund von 1. bis 3.

Weitere Hinweise und Details werden in der Einführungsveranstaltung geklärt.

Die Betreuung der Themen erfolgt durch Frau PD Dr. Alexandra Rese.