



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

26. Juni 2023

Hauptseminar „Innovations- und Dialogmarketing“ im Wintersemester 2023/24

Das Hauptseminar beschäftigt sich mit digitalen Innovationsmanagement sowie Verhalten von Konsumenten.

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: Digitales Innovationsmanagement	
1	Welche Rolle spielt das anthropomorphe Aussehen bei Produkten der künstlichen Intelligenz? <u>Basisquelle:</u> Zhang, Y., & Wang, S. (2023). The influence of anthropomorphic appearance of artificial intelligence products on consumer behavior and brand evaluation under different product types. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 74, 103432.
2	Kann man Chatbots vertrauen? <u>Basisquelle:</u> Wang, C., Li, Y., Fu, W., & Jin, J. (2023). Whether to trust chatbots: Applying the event-related approach to understand consumers' emotional experiences in interactions with chatbots in e-commerce. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 73, 103325.
3	Wie wirkt sich die Sprechgeschwindigkeit digitaler Assistenten auf deren Nutzungswahrscheinlichkeit aus? <u>Basisquelle:</u> Christenson, B., Ringler, C., & Sirianni, N. J. (2023). Speaking fast and slow: how speech rate of digital assistants affects likelihood to use. <i>Journal of Business Research (JBR)</i> , 163, 113907.
4	Verbessert die digitale Transformation die Unternehmensleistung? <u>Basisquelle:</u> Guo, X., Li, M., Wang, Y., & Mardani, A. (2023). Does digital transformation improve the firm's performance? From the perspective of digitalization paradox and managerial myopia. <i>JBR</i> , 163, 113868.
Themenblock: Verhalten von und Wirkungen auf Konsumenten	
5	Welche Rolle spielt die Mimik bei der Bewertung von Dienstleistungen? <u>Basisquelle:</u> Xu, Y., & Ling, I. L. (2023). Effects of face masks and photo tags on nonverbal communication in service encounters. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 73, 103322.
6	Wie steht es um die Bereitschaft von Kunden Ihre persönlichen Daten beim Online Shopping preiszugeben? <u>Basisquelle:</u> Degutis, M., Urbonavičius, S., Hollebeek, L. D., & Anselmsson, J. (2023). Consumers' willingness to disclose their personal data in e-commerce: A reciprocity-based social exchange perspective. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 74, 103385.
7	Wie sieht die Nutzungsabsicht von smart lockern aus? <u>Basisquelle:</u> Chen, L., Wu, P., Dou, Y., & Wu, Y. (2023). Investigating senders' switching intention to smart lockers: An extension of push-pull-mooring model. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 74, 103414.

8	Was versteht man unter resilientem Einkaufsverhalten? <u>Basisquelle:</u> Wen, X. H., Kim, S., & Bowen, M. (2023). Doing good by sharing messages: An investigation of "You Share, We Donate" campaigns and how they can attain viral success. <i>Journal of Business Research</i> , 156, 113510.
9	Was macht aggressives Kundenverhalten aus? <u>Basisquelle:</u> Mortimer, G., Wang, S., & Andrade, M. L. O. (2023). Measuring customer aggression: Scale development and validation. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 73, 103348.
10	Welche Metaverse Strategien verfolgen (Mode)Marken? <u>Basisquelle:</u> Park, H., & Lim, R. E. (2023). Fashion and the metaverse: Clarifying the domain and establishing a research agenda. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 74, 103413.

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 10.07.2023, 08:15-09:45 Uhr, B9, R24.3.
- Konsultationen erfolgen nach Vereinbarung und auf individuelle Nachfrage.
- Abgabe der schriftlichen Hauptseminararbeiten: Montag, den 23.10.2023 (End of Day)
- Abgabe der Präsentationen: Montag, den 30.10.2023 (End of Day)
- Präsentationstermine (Pflichttermin in Form einer Blockveranstaltung): 03.+04.11.2023 (jeweils 8:00-18:00 Uhr, Raum: tbd)

III. Anmeldung

- Die Anmeldung erfolgt durch jeden Teilnehmer selbst (max. Teilnehmeranzahl: 20) in CampusOnline (03.07.-07.07.2023)
- 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 07.07.2023 (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. Detaillierte Beschreibung der Literatursuche im Review
 - c. Inhaltliches Strukturieren der Literatur und Herausarbeiten von geeigneten Kriterien
 - 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.