



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

30. Juni 2025

Hauptseminar „Innovations- und Dialogmarketing“ im Wintersemester 2025/26

Das Hauptseminar beschäftigt sich mit 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: Innovationsmanagement	
1	Wie kann man KI im Kundenbeziehungsmanagement einsetzen? <u>Basisquelle:</u> Ledro, C., Nosella, A., Vinelli, A., Dalla Pozza, I., & Souverain, T. (2025). Artificial intelligence in customer relationship management: A systematic framework for a successful integration. <i>Journal of Business Research</i> , 199, 115531.
2	Wie wirken sich Konflikte zwischen Kooperationspartnern in der Open Innovation aus? <u>Basisquelle:</u> Xu, R., & Felzensztein, C. (2025). Do conflicts in cooperation matter to open innovation? An empirical study of industrial clusters in China. <i>Journal of Business Research</i> , 196, 115427.
3	Gibt es Unterschiede zwischen den Geschlechtern beim Engagement für soziales Unternehmertum? <u>Basisquelle:</u> Stroila, I., & Shi, H. (2025). Gender differences in social entrepreneurial activity engagement: The effect of fundamental preferences. <i>Journal of Business Research</i> , 191, 115270.
Themenblock: Verhalten von und Wirkungen auf Konsumenten	
5	Wie kann man das Reparieren von Textilien fördern? <u>Basisquelle:</u> Bettiga, D., Mandolfo, M., & Noci, G. (2025). Promoting textile product repair services in the European setting: do emotions shape consumers' evaluations?. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 86(C). Mrad, M., Semaan, R. W., Christodoulides, G., & Prandelli, E. (2025). Give me a second life! Extending the life-span of luxury products through repair. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 82, 104055.
6	Welche Faktoren beeinflussen die Kaufbereitschaft von Second-hand Kleidung? <u>Basisquelle:</u> Prisco, A., Ricciardi, I., Percuoco, M., & Basile, V. (2025). Sustainability-driven fashion: Unpacking generation Z's second-hand clothing purchase intentions. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 85, 104306.
7	Wie steht es um die Adoption von digitale Produktpässe? <u>Basisquelle:</u> Wicaksono, H., Mengistu, A., Bashyal, A., & Fekete, T. (2025). Digital Product Passport (DPP) technological advancement and adoption framework: A systematic literature review. <i>Procedia Computer Science</i> , 253, 2980-2989.
8	Welche Treiber gibt es für eine grünen Marketing-Strategie? <u>Basisquelle:</u> Tan, L. P., Casidy, R., & Arli, D. (2025). Drivers of strategic green marketing orientation: An SME owner-manager perspective. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 82, 104130.
9	Wie sehen die Präferenzen für Smart Stores aus?

	<u>Basisquelle</u> : Nam, Y., Lee, S., & Lee, H. (2025). Consumer preferences for unmanned stores: A choice experiment study. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 82, 104061.
10	Welcher Kommunikationsstil von Chatbots fördert Kunden Engagement? <u>Basisquelle</u> : Bhattacharjee, D. R., Kuanr, A., Pradhan, D., & Moharana, T. R. (2025). Fun or warm: How conversational style boosts customer engagement. <i>Journal of Retailing and Consumer Services</i> , 85, 104293.

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 14.07.2025, 08:15-09:45 Uhr, B9, R24.3.
- Konsultationen erfolgen nach Vereinbarung und auf individuelle Nachfrage.
- Abgabe der schriftlichen Hauptseminararbeiten: Montag, den 13.10.2025 (End of Day)
- Abgabe der Präsentationen: Montag, den 20.10.2025 (End of Day)
- Präsentationstermine (Pflichttermin in Form einer Blockveranstaltung): 24.+25.10.2025 (jeweils 10:00-18:00 Uhr, Raum: tbd)

III. Anmeldung

- Die Anmeldung erfolgt durch jeden Teilnehmer selbst (max. Teilnehmeranzahl: 20) in CampusOnline (07.07.-11.07.2025)
- Die Themenzuordnung erfolgt per E-Mail an Frau apl. Prof. Dr. Alexandra Rese (ale-xandra.rese@uni-bayreuth.de) unter Angabe von drei Prio-Themen von Interesse (Bezug: Hauptseminar und Themenummerierung) bis 11.07.2025 (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 4)
 - 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 apl. Prof. Dr. Alexandra Rese.