

# Zu vergebende Abschlussarbeitsthemen am Lehrstuhl für Marketing

(Stand: Juni 2011)

## Themenbereich E-Commerce:

- Internet@TV – Analyse und Bewertung kommerzieller Nutzungsmöglichkeiten der Rückkanalfähigkeit des Fernsehgerätes  
(Betreuer: Dipl.-Kfm. Gerhard Wagner)
- Eine experimentelle Untersuchung von Nutzungsintentionen und Nutzungsverhalten bei neuen Informationstechnologien am Beispiel von Internet@TV  
(Betreuer: Dipl.-Kfm. Gerhard Wagner)
- Erfolgsfaktoren im E-Commerce – Operationalisierung, Erhebung und Auswertung von Faktoren zur Steigerung der Kundenzufriedenheit beim Online-Shopping  
(Betreuer: Dipl.-Kfm. Gerhard Wagner)
- Wahrnehmung mobiler Shopping-Applikationen aus Konsumentensicht – Darstellung von Erfolgsfaktoren auf Basis einer Analyse von Kundenrezensionen  
(Betreuer: Dipl.-Kfm. Gerhard Wagner)
- Analyse und Bewertung des Einfluss situativer Faktoren auf Kaufentscheidungen im M-Commerce und E-Commerce  
(Betreuer: Dipl.-Kfm. Gerhard Wagner)
- Online-Shop oder Online-Katalog? Analyse und Bewertung der Gestaltung und Funktionalität von Online-Shops zur Steigerung der Kundenzufriedenheit  
(Betreuer: Dipl.-Kfm. Gerhard Wagner)
- Social Shopping und Datenschutz: Wie Datenschutzaspekte das Verhalten auf Social Networking Sites beeinflussen  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)

### **Themenbereich Multi-Channel-Marketing / Multi-Channel-Retailing:**

- Der Multi-Channel-Customer – Analyse des Käuferverhalten in Mehrkanalsystemen (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)
- Informations- und Entscheidungsverhalten im Multi-Channel-Marketing (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)
- Ansätze zur Auswertung von Sequenzdaten im Marketing (insbesondere Verfahren zur Mustererkennung, z.B. Neuronale Netze, genetische Algorithmen, stochastische Prozesse, Sequenzclusterung) (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)

### **Themenbereich Kundenkenntnis / Kundenkontakte:**

- Kundenkenntnis im Elektronikfachhandel (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)
- Kundenkenntnis in der Bekleidungsbranche (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)
- Kundenkenntnis in der Automobilbranche (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)
- Branchenübergreifender Vergleich der Kundenkenntnis (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)
- Kundenkontakte und Kundenkontaktsequenzen in der Tourismusbranche (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)
- Kundenkontakte und Kundenkontaktsequenzen im Elektronikfachhandel (Betreuer: Dr. Sascha Steinmann)

## Themenbereich Käuferverhalten:

- **Fitnessstraining Einkauf:** Kalorienverbrauch beim Einkaufen – eine empirische Studie  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen und Dr. Gunnar Mau)
- **Was Hänchen nicht lernt...** Kaufkompetenz schulpflichtiger Kinder – eine empirische Studie  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen und Dr. Gunnar Mau)
- **Wenn die Tochter den Autokauf übernimmt:** Wie und wann Kinder die Kaufentscheidung der Eltern beeinflussen  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)
- **„Ich will Schokolade“:** Wie Kinder an der Supermarktkasse die Kaufentscheidung beeinflussen  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)
- **„Jetzt mit Vitaminen“:** Wann beeinflussen Health Claims auf der Verpackung die Kaufentscheidung  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)
- **Smart phone = Smart buy?:** Der Einfluss von Smartphones auf das Kaufverhalten – eine empirische Studie  
(Betreuer: Dipl.-Kfm. Gerhard Wagner und Dr. Gunnar Mau)
- **Wie beeinflussen Kalorienangaben die Kaufentscheidung?**  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)
- **Sie spielen unser Lied:** Musik im Geschäft und dessen Einfluss auf die Kaufentscheidung  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)
- **Unerwartete Einflüsse auf die Kaufentscheidung am Regal:** Priming am Point of Sale – eine empirische Studie  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)
- **Der Einfluss ausgewählter Verkaufsförderungsmaßnahmen auf das Kaufverhalten am Point of Sale – eine empirische Studie**  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)
- **Wie wirkt Werbung im Geschäft?** Eine empirische Studie zu den Einflüssen von In-store Werbung auf das Kaufverhalten\*  
(Betreuer: Dr. Gunnar Mau)

\* Abschlussarbeit wird in der Durchführung von Partnern aus der Praxis unterstützt.

## Themenbereich Werbespiele / Werbung in Spielen:

- Der Einfluss des Spielerfolgs von Werbespielen auf das Kaufverhalten  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen)
- Was nicht passt, wird passend gemacht – Eine Analyse der Bedeutung des Fits zwischen Marke und Adgame  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen)
- Alles eine Frage der guten Laune? Eine Analyse des Einflusses der Stimmung auf die Wirkung von Adgames auf kaufverhaltensrelevante Faktoren  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen)
- Guck mal, wie clever ich bin: Facebook-Spiele als Instrument der Selbstdarstellung und dessen Einfluss auf das Käuferverhalten  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen und Dr. Gunnar Mau)
- Facebook-Spiele als Instrument zum Aufbau der Markenbindung – eine empirische Studie  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen und Dr. Gunnar Mau)
- Facebook-Spiele: Determinanten der Zahlungsbereitschaft für virtuelle Güter – eine empirische Studie  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen und Dr. Gunnar Mau)
- Expertise auf dem Facebook-Profil: Der Einfluss von Produktplatzierungen im Kontext sozialer Netzwerke – eine empirische Studie  
(Betreuer: Dipl.-Volksw. Celina Steffen und Dr. Gunnar Mau)