



OTTO VON GUERICKE
UNIVERSITÄT
MAGDEBURG

WW

FAKULTÄT FÜR
WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT

Forschungsbericht 2018

Juniorprofessur BWL, Consumer Behavior

JUNIORPROFESSUR BWL, CONSUMER BEHAVIOR

Universitätsplatz 2, 39106 Magdeburg

Tel. 49 (0)391 67 51636

<http://www.cb.ovgu.de/>

1. Leitung

Jun.-Prof. Dr. Marcel Lichters

2. HochschullehrerInnen

Jun.-Prof. Dr. Marcel Lichters

3. Forschungsprofil

- Konsumentenverhalten
- Konsumentenpsychologie
- Marktforschung
- Sensorisches Marketing

4. Methodik

- Experimente
- Online-Studien
- Befragungen
- Conjoint-Analysen
- Quantitative Analysen

5. Forschungsprojekte

Projektleitung: Jun.-Prof. Dr. Marcel Lichters
Projektbearbeitung: M.A. Verena Wackershauser, Prof. Dr. Dr. Bodo Vogt, Prof. Dr. Marko Sarstedt
Förderer: Haushalt - 01.09.2016 - 31.08.2019

Verhaltenswissenschaftliche Aspekte in Conjoint Analysen

In diesem Projekt beschäftigen wir uns mit den verhaltenswissenschaftlichen Aspekten in der Conjoint Analyse, einem weit verbreiteten Methodenbaukasten zur Erhebung von Konsumentenpräferenzen.

Beispielsweise untersuchen wir verschiedene Methoden zur Schaffung von Anreizkompatibilität in Conjoint Analysen sowie die Auswirkungen von Kontext Effekten in Conjoint Analysen.

Projektleitung: Jun.-Prof. Dr. Marcel Lichters
Projektbearbeitung: Prof. Dr. Marko Sarstedt, Prof. Dr. Andreas Scharf, Robert Möslein
Kooperationen: Institut für Sensorikforschung und Innovationsberatung (isi GmbH)
Förderer: Sonstige - 01.01.2016 - 31.08.2019

Forschungsmethoden in der sensorischen Marketingforschung

In nahezu allen Produktinnovationsprozessen im Bereich Personal Care and Food products kommen Methoden der sensorischen Produktforschung zum Einsatz.

In diesem Projekt stellen wir uns gemeinsam mit einem starken Praxispartner, der isi GmbH aus Göttingen, den aktuellen methodischen Herausforderungen in der sensorischen Marktforschung. Beispielsweise untersuchen wir, welche Einfluss virtuelle Realitäten auf die Ergebnisse in sensorischen Akzeptanztests haben.

Projektleitung: Jun.-Prof. Dr. Marcel Lichters
Projektbearbeitung: M.Sc. Frauke Kühn, Nina Krey
Förderer: Haushalt - 01.09.2016 - 31.08.2019

Sensorisches Marketing im Onlinehandel

Das Konsumenten- und Käuferverhalten hat sich in den vergangenen Jahren gewandelt. Die Konsumenten von heute streben nach Individualisierung und Personalisierung, um ihrem Lebensstil Ausdruck zu verleihen (Forscht, Swoboda & Schramm-Klein, 2017). Darüber hinaus herrscht ein zunehmender Wettbewerbsdruck, der es zunehmend erschwert, die Aufmerksamkeit der Kunden zu erlangen (vgl. Forscht & Sinha, 2010). Neben einer Markeninflation hat zudem die Zahl der Medien- und Kommunikationsmaßnahmen stetig zugenommen (vgl. Esch, Wicke, & Rempel, 2005). Damit geht die Frage einher, ob bislang erfolgreiche Marketingstrategien noch zeitgemäß und zudem auch für das Onlinemarketing geeignet sind.

Mit dem Bewusstsein über das veränderte Konsumenten- und Käuferverhalten, ist das Interesse am multisensorischen Marketing in den vergangenen Jahren zunehmend gestiegen (vgl. Krishna, 2012 für einen Überblick). Multisensorisches Marketing widmet sich dem Zusammenwirken mehrerer Reizmodalitäten z. B. von Bild, Haptik, Duft und Ton. Durch die gleichzeitige Ansprache verschiedener Sinne lassen sich Streu- und Wirkungsverluste verringern, was in verschiedenen Labor- und Feldstudien im Einzelhandel bereits belegt werden konnte (vgl. Krishna, 2012). Im Online-Handel ist die Ansprache der Sinne in der Regel auf den visuellen und akustischen Sinn beschränkt. Für die Nutzung multisensorischer Effekte sollten jedoch alle Sinne angesprochen werden (vgl. Diehl, 2002). Somit stellt sich die Frage, wie dies gelingen kann, wenn direkte Erlebnisse (z. B. durch Anfassen) nicht möglich sind. Mögliche Ansatzpunkte liefern die Studien von Peck und Kollegen, in denen gezeigt werden konnte, dass Imagination (Peck, Barger & Webb, 2013) sowie haptische Produktbeschreibungen (Peck & Childers, 2003) Kompensationsmöglichkeiten für direkte haptischer Erfahrungen bieten.

Im Rahmen des Forschungsprojektes soll der Fokus auf den Online-Handel gelegt werden, mit dem Ziel, konkrete Handlungsempfehlungen für KMUs für eine optimierte Online-Shop-Gestaltung abzuleiten, die u. a. zur Kundengewinnung, Attraktivitätssteigerung, Absatzsteigerung und Kundenbindung beitragen kann.

Projektleitung: Jun.-Prof. Dr. Marcel Lichters
Projektbearbeitung: Prof. Dr. Marko Sarstedt, Prof. Dr. Dr. Bodo Vogt, M.Sc. Verena Wackershauser
Förderer: Haushalt - 01.12.2017 - 31.08.2019

Kontexteffekte im Menschlichen Entscheidungsverhalten

Die Konsumentenforschung weist darauf hin, dass der Kontext, in dem Entscheidungen eingebettet sind, einen Einfluss auf Entscheidungen ausübt welcher nicht verträglich mit den Annahmen der klassischen Entscheidungstheorie ist. Insbesondere haben Forscher aus verschiedenen ökonomischen Disziplinen darauf hingewiesen, dass unterschiedliche Kompositionen eines Auswahlsets zu Veränderungen in Entscheidungen

führen, welche inkonsistent zu der Annahme von stabilen Präferenzen sind. Auch die Art und Weise in der Entscheidungen beschrieben werden (das Framing) übt einen kritischen Effekt auf Entscheidungsergebnisse aus. Weiterhin weisen Forscher darauf hin, dass das Entscheidungsumfeld (z.B. Umgebungsdüfte) einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten entfaltet, der oft unvorhersehbar erscheint und erwartungsinkongruent ist. Forschung zu diesen Gebieten wird unter dem Oberbegriff Kontexteffekte subsummiert.

In diesem Forschungsfeld haben wir 2 kritische Limitationen identifiziert. Erstens leiden fast alle bisherigen Studien an Limitationen in experimentellen Designs, welche eine Generalisierung der Ergebnisse auf die ökonomische Realität außerhalb von Experimenten faktisch ausschließen. So vernachlässigen bisherige Studien beispielsweise, dass echte Konsumentenentscheidungen von ökonomischen Konsequenzen begleitet werden und ungezwungen erfolgen. Frühere Experimente implementierten deshalb vornehmlich Designs, die auf hypothetische Entscheidungen aufsetzten, welche in Situationen ohne eine Möglichkeit eines Nicht-Kaufes eingebettet sind.

Deshalb widmen wir unser erstes Teilprojekt den aktuellen Bestrebungen die Reproduzierbarkeit von Forschungsergebnissen zu fördern. Unser Ziel ist es, 6 bekannte Kontexteffekte (den attraction, den compromise, den phantom decoy, den zero comparison, den display set, und den common attribute effect) in einem optimierten experimentellen Design zu evaluieren, um ein genaueres Bild über die Generalisierbarkeit dieser Effekte zu schaffen. Konkret werden wir in Experimenten zu diesen Phänomenen hypothetische vs. verbindliche Entscheidungen kontrastieren. Erwartete Unterschiede in den Ergebnissen möchten wir mit Hilfe der Construal level Theorie erklären.

Unser zweites Teilprojekt thematisiert das Zusammenspiel verschiedener Kontextebenen (Komposition von Auswahlsets, Framing und Entscheidungsumfeld), welches bisher unberücksichtigt blieb. Dieses ist jedoch von enormer Bedeutung, da in ökonomischen Anwendungsfeldern von eben einem solchen Zusammenspiel ausgegangen werden muss. Aktuelle Publikationen legen nahe, dass Umgebungsdüfte einen Effekt auf Kontexteffekte ausüben. Deshalb möchten wir ein Experiment durchführen, in dem wir Umgebungsdüfte als Manipulation einsetzen um Hypothesen über deren Wirkung auf die 6 Kontexteffekte aus Teilprojekt 1 zu evaluieren. Unsere Forschung initiiert damit eine naheliegende nächste Stufe der Entwicklung auf den Weg hin zu einer ganzheitlichen Theorie über adaptives Entscheiden.

6 Veröffentlichungen

Begutachtete Zeitschriftenaufsätze

Cox, James C.; Kroll, Eike B.; Lichters, Marcel; Sadiraj, Vjollca; Vogt, Bodo

The St. Petersburg paradox despite risk-seeking preferences: an experimental study
Business research - Heidelberg: Springer, 2018;

[Online first]