

一、請閱讀以下個案後，回答問題

民國四十一年，星雲法師在經過兩三年困頓流離的生活後，到了宜蘭的雷音寺。在此地他逐步努力去實現其「人間佛教」的理想。把佛教從「出世」的立場帶進「入世」的境界。他改變傳統的做法，組織「唸佛會」來接引信徒。讓許多不識字的人，參加唸佛會後，也能拿起經本逐字逐句的唸經，甚至能背誦。星雲法師還組織歌詠隊，吸引青年接受佛教。並舉辦幼稚園、兒童佛學班，甚至到廣播電台、到監獄中去佈教弘法。這些做法在佛教界中誠屬創新之舉。這種「入世」的做法，使佛教界中守舊的一些長老為反對。

星雲法師在宜蘭講經說法數年後，名聲日揚。這時他感覺到宜蘭的發展前途畢竟有限，應該往別處尋求發展。他權衡局勢，認為北部有多位佛教長老駐錫，發展上比較受限制，而南部卻沒有高僧大師，頗有發展的餘地，於是選定高雄為他開荒辦道的地方。民國五十二年，先在高雄市鼓山區創建壽山寺。民國五十六年，又以一百五十萬元買下了高雄縣大樹鄉麻竹園二十甲的山地。星雲法師在形容當初情形說：「二十甲地全是很陡的山坡，有很深的山谷，人走在上面很費力難行，開發時僱推土機把山頭的土推到山谷裡，慢慢的才開出平地來。」最初興建佛光山時，沒有什麼具體的計畫。星雲法師和他的僧眾一錫一鉢、一筐一擔的展開建寺工程。依序建了東方佛學院、懷恩堂(圖書館)，然後是大悲殿、育幼院，接著又陸續完成了十幾處殿宇或觀光設施，最後又設立了普門中學，投入的資金高達十億元以上。

這麼龐大的資金從何而來呢？佛教僧眾的基本收入是靠化緣。和尚沿門托鉢，化募錢財是最原始的方法。中國的和尚除了托鉢化緣之外，募款的辦法還有趕經懺、油香錢或靠大施主的施捨。趕經懺，就是應信徒之請做超渡亡魂的儀式，以賺取酬勞。油香錢則是信徒到佛寺隨緣施捨的錢，供添佛燈的油、佛前的香之用。星雲法師不喜歡傳統的這幾種辦法，他認為趕經懺、油香錢，若不以法師個人的道德與修為做基礎，很容易讓人陷入安逸墮落。找大施主也不為星雲大師所喜用。因為一個人對某個寺院出錢出多了，就容易產生「那個寺院是我一手扶持大的」心理。這種心理就是日後和尚與施主爭吵的根本原因。

他認為目前社會中有許多人，出個三、五百元，甚至上千元根本不當一回事，絕不會想控制或干涉寺務。所以他寧願廣結善緣，多找一些小施主，不要一兩個大施主。

問題：佛光山的顧客是誰？有何特性？佛光山應如何選擇目標市場？如何擬定行銷策略？(30分)

二. 試各舉一項台灣產品為例, 說明產品生命週期各階段之特色, 並說明各階段之行銷策略。(25分)

三. 溝通訊息之訴求策略有那些種? 下列產品宜採何種訴求? 為什麼?(25分)

1. 紙尿褲

2. 賓士汽車(或其他品牌豪華汽車)

3. 保險

4. 可樂

5. 飢餓30

四. 試說明組織行銷部門的方法有那些? 各有何优缺点?
(20分)