

1- العمر ((Age)) : اذا يشتري الزبون خلال حياته العديد من المسلم والخدمات تختلف تبعا الى المرحلة العمرية التي يعيشها وما يعتقد مناسباً له وعلى المسوق أن يتعامل مع كل فئة عمرية بأسلوب يختلف عن الفئة الأخرى التي يمكن تقسيمها الى التي (1999, مرحلة الشيخوخة 2- المنصب والوظيفة (Occupation) تشير الى ان الوظيفة التي يشغلها الفرد لها تأثيرها على نوعية السلع والخدمات التي يقوم بشرائها وطبيعة العمل لذلك تهتم ادارة التسويق عند تحديد أسواقها المستهدفة بمعرفة الوظائف المختلفة لأعضاء قطاعات السوق . 3- نمط الحياة (Life Style) يشير الى ان الافراد يمكن ان يشتركوا في ذات الثقافة الاجتماعية والوظيفة ولكنهم قد يختلفون في انماط حياتهم. ونمط الحياة الفردي يمكن ارجاعه الى معيشة الفرد في العالم المحيط به والأنشطة المختلفة الي يقوم بها واهتماماته وآرائه، وتعتبر الشخصية أحد المتغيرات المفيدة في تحليل سلوك الربون،