اذا يشتري الزبون خلال حياته العديد من المسلم والخدمات تختلف تبعا الى المرحلة العمرية التي يعشها وما : ((Age)) العمر -1 يعتقده مناسبا له وعلى المسوق أن يتعامل مع كل فئة عمرية بأسلوب يختلف عن الفئة الأخرى التي يمكن يمكن تقسيمها الى الاتي تشير الى ان الوظيفة التي يشغلها الفرد لها تأثيرها على نوعية (Occupation) (1999, مرحلة الشيخوخة 2- المنصب والوظيفة السلع والخدمات التي يقوم بشرائها وطبيعة العمل لذلك تهتم ادارة التسويق عند تحديد أسواقها المستهدفة بمعرفة الوظائف يشير الى ان الافراد يمكن ان يشتركوا في ذات الثقافة الاجتماعية (Life Style المختلفة لأعضاء قطاعات السوق . 3- نمط الحياة 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،

Summarized by © lakhasly.com