

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