

		biasanya teman dekat
7.	Keluarga	Anggota keluarga yang sangat mempengaruhi perilaku konsumen misalnya: ibu dan kakak
8.	Peran dan Status	Memilih produk Aliya Salon dan Spa Muslimah konsumen sesuai peran dan statusnya
9.	Usia	Lama konsumen hidup di dunia sejak tanggal kelahirannya
10.	Pekerjaan	Pekerjaan atau aktivitas konsumen mempengaruhi pola penggunaan produk Aliya Salon dan Spa Muslimah
11.	Situasi Ekonomi	konsumen akan melihat keadaan keuangan untuk membeli produk Aliya Salon dan Spa Muslimah
12.	Gaya Hidup	konsumen menggunakan produk Aliya Salon dan Spa Muslimah untuk memenuhi kebutuhan gaya hidup
13.	Kepribadian	Karakteristik psikologis konsumen yang menyebabkan bertahan lama menggunakan produk Aliya Salon dan Spa Muslimah
14.	Motivasi	Adanya keinginan konsumen untuk memilih Aliya Salon dan Spa Muslimah
15.	Persepsi	Penilaian positif konsumen terhadap Aliya Salon dan Spa Muslimah
16.	Pembelajaran	Konsumen menggunakan produk Aliya Salon dan Spa Muslimah berdasarkan pembelajaran dari pengalaman terdahulu
17.	Keyakinan	Rasa percaya dan yakin terhadap produk Aliya Salon dan Spa Muslimah
18.	Sikap	Tindakan untuk tetap melanjutkan perawatan setelah beberapa kali memakai produk Aliya Salon dan Spa Muslimah

