

DAFTAR ISTILAH

- Affective* : Tahap dimana orang akan memberikan respon secara emosional.
- Audience* : Sekumpulan individu sebagai potensi yang akan kita Jadikan target penjualan.
- Awareness* : Kesadaran berarti bahwa pesan iklan yang telah dibuat menimbulkan kesan kepada audience yang kemudian dapat membantu mengidentifikasi pembuat pesan
- Behavioral* : Kecenderungan dan perilaku nyata yang dapat diamati, meliputi pola-pola tindakan, kegiatan dan kebiasaan berperilaku terhadap sebuah produk
- Cognitive* : Kesadaran, pengetahuan dan keyakinan seseorang yang didapat dari pengalaman langsung dengan obyek maupun dari berbagai sumber mengenai sesuatu yang kemudian membentuk suatu ide atau gagasan mengenai karakteristik obyek tersebut
- Conviction* : Tahap *audience* mulai menyukai produk tertentu, memilihnya dibandingkan dengan produk lain, tetapi tidak menimbulkan keyakinan untuk membelinya
- Demand* : Prinsip ekonomi yang menggambarkan keinginan konsumen, kemauan dan kemampuan untuk membayar harga untuk barang atau jasa tertentu.
- Dependent Variable* : Variabel yang menjadi minat utama studi, juga disebut sebagai variabel terikat.
- Independent variable* : Variabel yang mempengaruhi variable terikat atau kriteria dan menyebabkan variansnya.

- Influencer* : Orang yang mempengaruhi pengambil keputusan, terkadang posisi Influencer memiliki pengaruh sangat besar. Influencer biasanya adalah orang-orang yang perusahaan mereka atau bahkan teman dari Decision Maker.
- Knowledge* : Tahap dimana *Audience* mungkin telah memiliki kesadaran, tetapi tidak mengetahui lebih banyak lagi.
- Liking* : Tahap *audience* mulai memiliki perasaan menyukai terhadap produk
- Man* : Lelaki dewasa diatas umur 23 tahun yang sudah memiliki keinginan dengan menggunakan suatu produk yang diinginkan.
- Message* : Informasi yang disampaikan oleh *source*.
- Netizen* : Masyarakat yang setiap harinya menggunakan internet sebagai penunjang kegiatan.
- Pelanggan : Seseorang atau sekelompok orang yang merupakan pengguna akhir produk dan atau jasa.
- Preference* : Kecenderungan memiliki dan diikuti rasa lebih suka terhadap produk tertentu daripada produk yang lain, tetapi tidak memilihnya dibandingkan produk lain
- Prime time* : Waktu terbaik untuk melakukan penayangan iklan pada jeda program acara televisi dalam waktu yang relevan.
- Provider* : Jenis penyedia layanan komunikasi yang memberikan layanan telepon dan sejenis

- Purchase* : *Audience* memiliki keyakinan terhadap produk yang ditawarkan, merencanakan untuk bertindak kemudian, hingga akhirnya mereka melakukan tindakan untuk membeli produk tersebut
- Spot* : Frekuensi iklan yang ditayangkan.
- Treatment* : Perlakuan yang diberikan kepada subjek penelitian
- Woman* : Wanita dengan umur diatas 23 tahun sudah memiliki penghasilan untuk dirinya sendiri namun minat terhadap sesuatu masih cukup rendah.
- Youth* : Anak muda dengan rentan umur 15 hingga 22 tahun dengan minat menggunakan sebuah produk yang besar namun masih terkendala dengan penghasilan.