

キャッチセールス& アポイントメントセールス

街角で声をかけてきたり、家に突然電話してきたりして営業所などに誘い出す商法です。なにより、うかつに足を運ばないことが大切です。

キャッチセールス

街頭でアンケート調査などと称して営業所などに連れて行き、エステティックや美顔器、化粧品などの契約をさせる商法です。

アポイントメントセールス

「あなたが特別に選ばれました」などと電話やハガキで呼び出し、営業所などで何時間も勧誘し、強引に契約をさせる商法です。

【ここに注意】

お肌の無料診断とか、「あなたが特別に選ばれました」などというのは、営業所へ呼び出して高額な商品などを契約させるための口実です。

「しつこく切り札は」



- 突然知らない人から、目的を告げずに親しげに話しかけられたり、「あなたが特別に選ばれました」などと電話などで勧誘されたりした場合は気をつけてください。怪しいと思ったら出向かないことです。
- クーリング・オフ期間は契約書面を受け取った日を含めて8日間です。ただし、エステティックの場合は、クーリング・オフ期間が過ぎても中途解約ができます。

うまい話には
ご用心!

