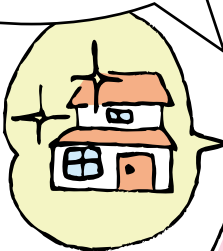




実演商法(清掃編)

「500円で家の清掃をしますよ。」と電話があつて・・・

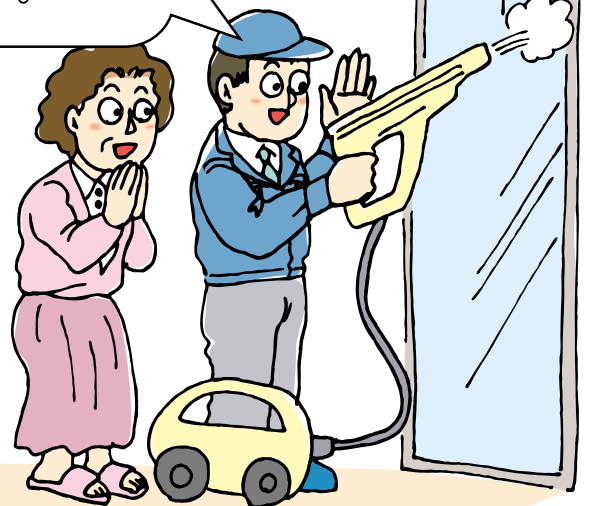
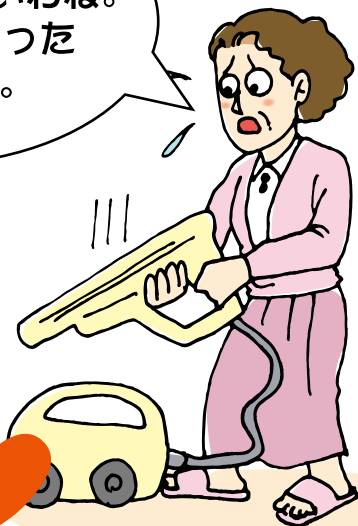
あら安いわね・・・。
お願いしようかしら。



500円で
家の清掃をしますよ。

このスチーム
クリーナーは
性能抜群ですよ。
ほらこんなに
きれいに・・・。

重くて使いづらいわね。
39万円は高かった
かしら・・・。



アドバイス

- これは、販売目的をかくして訪問し、実演してみせ、高価なスチームクリーナーを売りつける実演商法で訪問販売に該当します。
- 「お得な情報」にまどわされず、はっきりと「いらない」と断るとともに、その場の雰囲気にもどわされて契約しないようにしましょう。