

居住者の皆様へ

Asahi Monthly Report

〔訪問販売撃退法！！〕

自宅でくつろいでいるときに、ピンポン！訪問販売のセールスだったということがよくあります。

訪問販売撃退法をまとめてみましたので、ぜひ参考にいただければ幸いです。

1. ドアスコープやインターフォンで身分と用件を確認し、不用意に玄関ドアを開けない。
不必要ならば、すぐにはっきりとドア越しに断りましょう。あまりにしつこい勧誘などは、会社名、所属部署と名前を聞き、直接会社へ苦情の電話をしましょう。

2. すぐには契約しない

仮にどんなに魅力的な商品でも高額の場合は一度ご家族などに相談してみましょう。時間の経過と共に冷静に価値判断が出来ます。



3. 最後の手段、クーリングオフ

購入して失敗したと思ったら、原則8日以内ならばクーリングオフで解約が出来ます。詳細は、各都道府県で運営する消費生活センターに無料相談出来ます。

訪問販売・勧誘等の行為があった場合は、すぐに管理員、または朝日管理(株)担当者まで連絡をして下さい。