

年末の「お掃除しま商法」にご用心！

2007年12月21日号

「千円でお掃除します」と電話があり、水回りの掃除を千円でやってくれると言うので頼んだ。掃除をしながら別の商品を勧められつい契約してしまった。しかし本当に必要かわからないのでやめたい。こういった相談が寄せられています。

「無料」や「千円」で来宅し掃除をするのは別の目的があるからです。掃除は自宅にありこみ商品を販売するためのきっかけづくりに過ぎません。勧められる商品は、高額な掃除機・羽毛布団・浄水器・活水器などです。

この「お掃除しま商法」は、安い料金で掃除をしてもらっている、掃除機の性能や水の安全性の話に相槌をうっているうちに販売員のペースに巻き込まれる、商品の説明をしながら居座るので「掃除が終わったから帰って」とは言いづらいなど、消費者が断りにくい状態を作り出すうまい手口です。

「格安お掃除」が「高額商品契約」になってしまうので、注意が必要です。