

復習・実践

魅力的にみえる美容医療クリニックの広告に 問題がないか見てみよう

ダイエットでは落ちない
お腹の脂肪細胞を破壊

3ヶ月脂肪取り放題プラン

新院オープン記念キャンペーン **4/30**まで!

効果を実感したお客様の声

30代 女性 本当に1回でこんなに 変わるなん? 思わなかった!	40代 女性 運動も食事制限も しなかったのに 体のラインが変わった	50代 女性 ダウンタイムなしで 手軽にできるのが 良い
---	---	---------------------------------------

問1 | 注意が必要なのは次のうちどれ？

① 脂肪取り放題プラン

② 新院オープン記念キャンペーン

③ ビフォーアフターの写真

④ 効果を実感したお客様の声

①～④のうち、該当するものすべてを選択してください

答え |

すべて注意が必要です

①脂肪取り放題プラン

費用の安さ等を強調することで注目させよう、という表現のテクニックです。「施術し放題」にひかれて申し込んでも、お店で高額なコースに誘導される可能性があります。

②新院オープン記念キャンペーン

「早く申し込まなきゃ」と、焦って申し込みをさせようとする意図があります。「キャンペーン」「期間限定」などの表現を見たら、慎重に確認・検討しましょう。

答え |

すべて注意が必要です

㉓ ビフォーアフターの写真

「必ず効果がある」「こんなに変わるのか」と、期待させる狙いがあります。撮影条件などを変えたり加工したりするビフォーアフターの写真は、禁止されています。

㉔ 効果を実感したお客様の声

「みんな成功している」「みんなやっているから」と安心感を与えようとしています。成功体験談を安易に信用しないこと。また、成功体験談だけを強調した広告は、禁止されています。

悪質カウンセラーの立場になって、来店者を勧誘してみよう。



問2 | 来店者から「今、手持ちのお金がない」と言われた。
なんと説得する？

① そうですか、また来てくださいね

② 今日契約すれば半額になりますよ

③ 大丈夫、まずはサインして

答え |

⑧ 今日契約すれば半額になりますよ

「半額になる」と言われると割安・お得と感じて、契約してしまう人がいるかもしれません。

また、「手持ちがない」という来店者に対して、医療ローンを紹介して月々の支払額の少なさをうたったり、クレジットカード払いに誘導したりするテクニックがあります。

この場面以外にもあらゆる手法を使って、どうにか契約させようとする可能性があります。

少しでも不安を感じたら、流されずに立ち止まり、その場では決めない(契約しない)ようにしましょう。

※このような業者の勧誘を、消費者庁として推奨しているわけではありません。