

■ 特定商取引に関する法律（特商法）

訪問販売や連鎖販売取引などのルールを定めた法律で、トラブルを防止し消費者を保護することを目的としています。

セールス活動をする際は、特に以下の点に注意してください。

■ 目的の告知

セールスのためにお客様に会う場合は、アポイントを取る前に、商品販売や会員登録の勧誘が目的であることを伝えます。

あらかじめ「エリナの商品について、話を聞いてもらえますか？」など目的を伝えてから会うようにしましょう。

■ 再勧誘の禁止

契約を一度断った相手に、同じ契約で再勧誘することは禁止されています。

相手から「買わない」「登録しない」と言われたら、その場で勧誘をやめます。日時をあらためた再勧誘も禁じられています。

■ クーリング・オフ制度

会員登録または商品購入は、法定の書面交付日から30日間（エリナではお客様本位に考え、法定期間より長い日数を設けています）無条件で契約の取消・撤回が認められます。

お客様から、会員登録または商品購入についてクーリング・オフの申出があった場合は、速やかにエリナ販売店に連絡してください。