

工作坊活動三 短片文字稿

短片一「投訴實錄—美容院銷售陷阱」文字稿

美容院不良營商手法層出不窮，作為消費者，要提高警覺。以下一個投訴實錄，個案的主角是輕度智障消費者。我們一起看看美容院的銷售陷阱，讓大家知道，在安全的情況下，「保護自己，堅決說不！」

美容院銷售陷阱一：「電話推銷/網上廣告 超低價體驗變昂貴療程」

畫面顯示： 一名銷售顧問致電女當事人。

熒幕蓋字： 當事人每月收入：9千元

女當事人： 喂！

銷售顧問： 小姐，你好，我們是ABC美容院，現正進行一個超低價體驗，只需要99元，便可以幫你做一個臉部清潔療程。

女當事人： 啊！99元？

銷售顧問： 是的，這是一個快閃的超低價格，只限兩天，千萬不要錯失良機！

女當事人： (心想對白)我也希望變漂亮些。好，約時間吧！

女當事人： 嗯，明天吧！

畫面顯示： 女當事人正在做美容。

美容師： 噢！陳小姐，你臉上有很多黑頭粉刺，讓我幫你的臉部做深層清潔，保證你立刻變漂亮。

女當事人： 是啊！

畫面顯示： 銷售顧問進入房間。

銷售顧問： 陳小姐，若想加強效果，變得更漂亮，這個深層清潔療程是需要持續去做。現在有一個非常優惠的計劃，1萬元，做15次深層清潔療程，平均每一次600元左右，這個價錢已非常優惠，以往是1千元一次。

熒幕蓋字： 疲勞轟炸兩小時後

女當事人： 1萬元？讓我考慮一下。

美容師： 六折做美容療程，真是非常超值。

銷售顧問： 這個價錢很優惠，(熒幕蓋字：我不想買！)你臉上的確有很多粉刺痘痘，你也想變得更漂亮，對嗎？

美容師： 我也有客人做這個深層清潔療程，真的非常有效。

女當事人： 我想先打電話詢問家人。

銷售顧問： 不用致電！一於這樣決定吧！你也想變漂亮些，你把信用卡給我用作付款過數。



(續下頁)

熒幕蓋字： 不好了，不買走不了！

旁白： 低價體驗變1萬元美容療程，這樣也算是非常超值嗎？也不准許打電話，遇到這些情況，大家應該怎樣做？讓大家想一想。

熒幕蓋字： 「保護自己，堅決Say NO！」

旁白： 便宜莫貪，電話推銷或網上廣告以免費美容療程、低價體驗吸引你前往美容院，大家要提高警覺，防範在店舖裡職員的硬銷攻勢，同時千萬不要獨自進入美容院，未經深思熟慮便輕易簽下合約，在安全情況下，堅決Say NO！

美容院銷售陷阱二：「游說簽更多合約」

畫面顯示： 女當事人再次上美容院。

銷售顧問： 第二次上來，陳小姐。

女當事人： 是呀。

銷售顧問： 不如我先找同事幫你做美容療程。

女當事人： 好的。

熒幕蓋字： 完成再讓你簽更多合約！

畫面顯示： 女當事人正在做療程。

畫面顯示： 女當事人與銷售顧問在會客室。

銷售顧問： 陳小姐，做完療程了。（熒幕蓋字：要叫你簽更多合約！）看你做了深層清潔療程，已經變漂亮了很多，但還不夠，你還需要做射頻機，可以幫你緊緻皮膚。另外，看你臉上有點凹凸洞問題，建議你參加微針療程，這樣便可以幫你變得更漂亮，（熒幕蓋字：再來多一份，看你怎樣！）兩個計劃，大約17,000元。

女當事人： 我不知道啊！有點貴。（熒幕蓋字：我沒有那麼多錢！）

銷售顧問： 不用擔心，可以分期付款的，幫你準備合約。

旁白： 低價體驗變17,000元的美容療程，遇到這樣的情況，大家想一想，怎樣才可以保護自己？

熒幕蓋字： 「保護自己，堅決Say NO！」

旁白： 職員會藉著你每一次去美容院都不斷向你推銷，合約簽了一份又一份，又會為你做信用卡分期，令你欠債累累。謹記如果簽完第一份合約，要停止再簽，堅決Say NO！千萬不要再前往那間美容院。



美容院銷售陷阱三：「強迫簽約才繼續療程」

畫面顯示： 女當事人正在做美容療程。

美容師： 陳小姐，幫你敷一塊保濕面膜就可以了。

女當事人： 好，謝謝！

美容師： 你的臉上仍有很多黑色素，真的需要一個去斑療程，（螢幕蓋字：再要你簽約！）
1萬元做十次，很便宜。

女當事人： 那麼貴，不要啊！（螢幕蓋字：我已經沒有錢了！）

美容師： 不貴，真的很有效用。

女當事人： 我真的不需要，我做這個就可以。

美容師： 不可以，你現在把信用卡給我先，替你做分期付款。（螢幕蓋字：你沒有錢也要買！）

女當事人： 真的沒有需要。

美容師： 你不簽約！我是不會清潔你的臉。（螢幕蓋字：讓我出絕招，令你非簽不可！）

旁白： 職員看見你不肯簽約，就不會幫你繼續做美容療程，遇到這樣情況，大家可以怎樣？

螢幕蓋字： 「保護自己，堅決Say NO！」

旁白： 若被職員困在美容院房間，受到高壓推銷時，要求簽下合約才繼續療程，大家要在安全情況下，堅決Say NO，要求即時離開，報警求助，千萬不要因為想離開，就輕率簽約。

