

第三章

【實戰篇】





溫馨提示

請導師謹記參閱第41頁的「導師備忘錄」，為工作坊作好準備。

3.1 互作坊介紹

資源手冊「實戰篇」提供活動方案，協助導師向目標對象舉辦「提升消費者自我保護能力」工作坊，工作坊包括以下四個部分：

- ▶ 第一部分（資源手冊3.2）：工作坊目標及流程
- ▶ 第二部分（資源手冊3.3）：「認識健身陷阱」
- ▶ 第三部分（資源手冊3.4）：「擊退健身陷阱」
- ▶ 第四部分（資源手冊3.5）：總結

整個工作坊約需2小時30分鐘完成。鑒於每位目標對象的專注度及能力或有差異，導師可按需要將工作坊分拆為兩節，每節約需1小時15分鐘：

提升消費者自我保護能力工作坊		
教材部分	第一節流程	時間
第一、二部分	工作坊目標及流程	2 分鐘
	熱身活動：「小心中伏」	8 分鐘
	活動一：「銷售四部曲之陷阱你要知」	30 分鐘
	活動二：「保護自己，堅決 Say NO！」	35 分鐘
	合共時數	1 小時 15 分鐘
教材部分	第二節流程	時間
第三、四部分	回顧第一節工作坊內容	5 分鐘
	活動三：「擊退銷售陷阱」	35 分鐘
	總結	35 分鐘
	合共時數	1 小時 15 分鐘

導師可因應情況，調整工作坊的時間及內容。

3.2 第一部分：工作坊目標及流程



導師首先向參加者講解工作坊目標：

- 透過展示真實投訴個案和常見的健身中心銷售陷阱，讓參加者認識有關不良營商手法，並學習如何擊退銷售陷阱，堅決不要獨自或跟隨銷售人員進入健身中心，並在安全情況下果斷拒絕簽約；
- 提醒參加者若遇到健身中心的不良營商手法時，謹記要告知家人／照顧者／導師，並尋求協助；及
- 提醒參加者認識購買健身服務計劃的注意事項，及向他們分享健康生活錦囊，鼓勵他們計劃並實踐健康生活模式。

3.3 第二部分：認識健身陷阱

熱身活動：「小心中伏」




活動物資：PowerPoint（簡報）及短片

活動所需時間：約8分鐘

活動目的：旨在讓參加者明白被迫購買健身服務合約後所承受的後果，提醒他們小心銷售陷阱。

活動流程：

1. 導師以問答形式調查參加者購買健身中心服務合約的經驗：
 - ▶ 曾否到訪私人健身中心？
 - ▶ 曾否簽署健身中心服務合約？
 - ▶ 有否聽過部分健身中心的「不良營商手法」及「合約冷靜期」？
2. 導師指出部分健身中心利用不同銷售手法迫使消費者購買合約，令消費者後悔不已，接著播放短片 ，然後邀請參加者分享對以下問題的看法：
 - ▶ 若參加者是當事人，不情願地購買了港幣48,000元的健身會籍，須承受甚麼後果？

短片簡介

短片中，健身中心以虛假商品說明及具威嚇性的營業行為迫使消費者不情願下購買港幣48,000元的健身會籍。



3. 播放短片，參加者初步回應後，導師可透過PowerPoint（簡報）指出後果。



4. 導師總結時可指出，消費者簽下沒有需要的健身服務合約或須承受以上嚴重後果。因此，參加者要認識部分健身中心的銷售陷阱，並懂得將之擊退，避免因簽下沒有需要的健身服務合約而蒙受損失。



溫馨提示

導師記錄參加者對部分健身中心的不良營商手法及冷靜期的現有認知，以便將來就參加者完成工作坊的學習成效作前後對比分析。詳情請參閱「導師備忘錄」（第41頁）。

活動一：「銷售四部曲之陷阱你要知」

活動物資：PowerPoint（簡報）、短片及「銷售陷阱卡」



活動所需時間：約30分鐘

活動目的：旨在讓參加者透過觀看不同短片，認識健身中心銷售步驟四部曲，以及消費者最常遇到的十個銷售陷阱。

活動流程：

1. 導師先按參加者人數多寡決定以分組或個人形式進行此活動，將十張「銷售陷阱卡」盡量平均分配予每組/位參加者。每張「銷售陷阱卡」上載有銷售步驟四部曲其中一項常見銷售陷阱。
2. 導師透過PowerPoint（簡報）播放及適時暫停短片，逐一介紹銷售步驟四部曲及相關陷阱。導師每當談及其中一項陷阱時，邀請持有相應「銷售陷阱卡」的參加者舉起該卡並讀出卡上內容，加深參加者對各個銷售陷阱的印象。
3. 導師提醒參加者四部曲中的十個銷售陷阱僅為最常見的例子，由於健身中心銷售手法層出不窮，故此參加者要提高警覺，於工作坊第二節時，留心學習如何擊退所有銷售陷阱。此外，導師可按參加者反應與之分享「導師備註」的部分，並作進一步闡釋。

角色介紹：

為讓參加者更易代入各銷售陷阱的處境，第23-29頁中所載內容的相關活動簡報加入動物插圖，導師可先向參加者介紹有關角色。



健身中心男職員



目標對象



健身中心女職員

第一部曲



保護自己
堅決 Say NO!

職員在街道上招攬

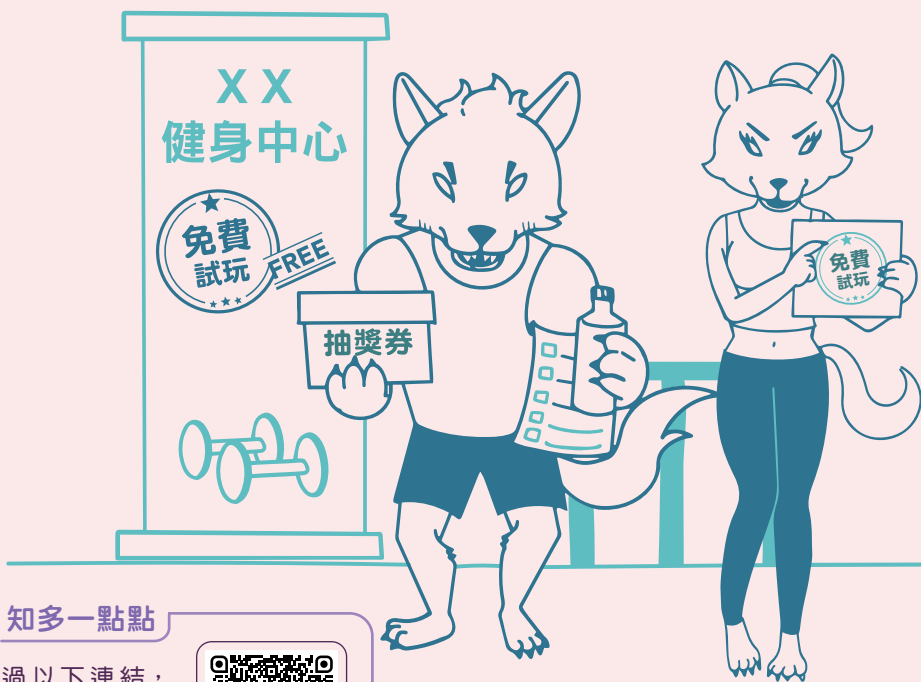
陷阱1:

職員在街上以抽獎、免費试玩、免費飲品、做問卷等方法招徠，哄目標對象上健身中心。

導師備註：

職員以不同方法作招徠，並以苦肉計博取目標對象的同情心，邀請他們去健身中心，目的是得以游說他們簽約。

短片一：1:14至1:54



知多一點點

歡迎透過以下連結，
觀看由香港電台製作的
《警訊》相關片段。



版權屬香港電台所有

第二部曲



職員在健身中心游說

陷阱2：

一旦邀請目標對象上健身中心，職員會邀請他們試玩，也會誇大他們的體格缺點，不停游說。

導師備註：

職員會邀請目標對象試玩，並要求他們付錢；亦會誇大他們的體格缺點，讓他們難以拒絕或應對，令其覺得必須購買合約或購買多節一對一健身課堂。

短片一：3:44至4:58



職員在健身中心游說

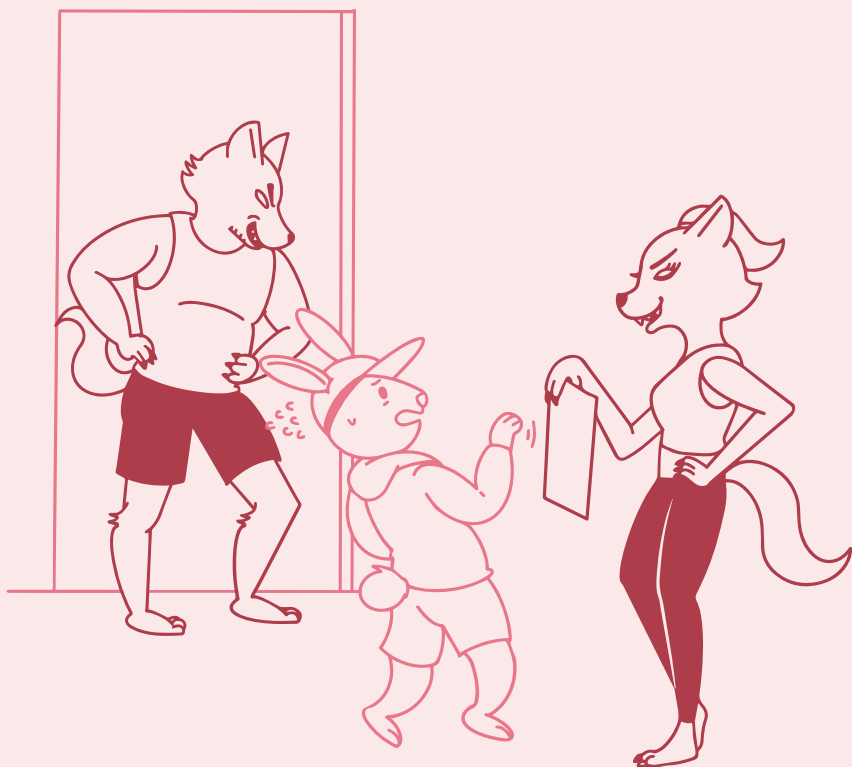
陷阱3：

職員輪流軟硬兼施「疲勞轟炸式」推銷，甚至阻擋門口不讓目標對象離開。

導師備註：

職員先以善良態度解釋服務計劃。當目標對象拒絕時，態度強硬的經理出現要求他們簽約，另一職員便作出安慰，令他們放下戒心簽約。若他們拒絕簽約並欲離開，職員便阻擋門口，要求他們簽約。在職員疲勞轟炸下，令目標對象無奈簽約。

短片一：6:38至8:00



職員在健身中心游說

陷阱4：

職員誘使目標對象簽署問卷及要求他們填寫表格。

導師備註：

問卷實質是健身中心合約，職員在目標對象簽署合約後，才填寫銀碼，要求他們付款。職員也會要求他們填寫表格，以套取家人資料，若他們拒絕簽約，職員便聲稱會致電他們的家人作出恐嚇。

短片一：5:25至6:05



職員在健身中心游說

陷阱5：

職員要求查看目標對象手機，甚至聲稱要控告他們。

導師備註：

職員要求目標對象解鎖手機，以套取家人／聯絡人資料或偷看銀行資料。若他們拒絕簽約，職員便聲稱會致電他們的家人作出恐嚇或不斷聲稱要控告他們，最終令他們害怕而妥協簽約。

短片一：8:06至8:29



第三部曲



付款時

陷阱6：

職員以核實問卷、送優惠、送旅遊禮券等理由，要求目標對象出示身份證、提款卡和信用卡，同時套取戶口存款的資料。

導師備註：

職員套取身份證、提款卡和信用卡用作制訂合約或過數付款。若職員知道目標對象的財政狀況，便可度身制訂合約。

短片一：2:30至2:49及6:11至6:27



付款時

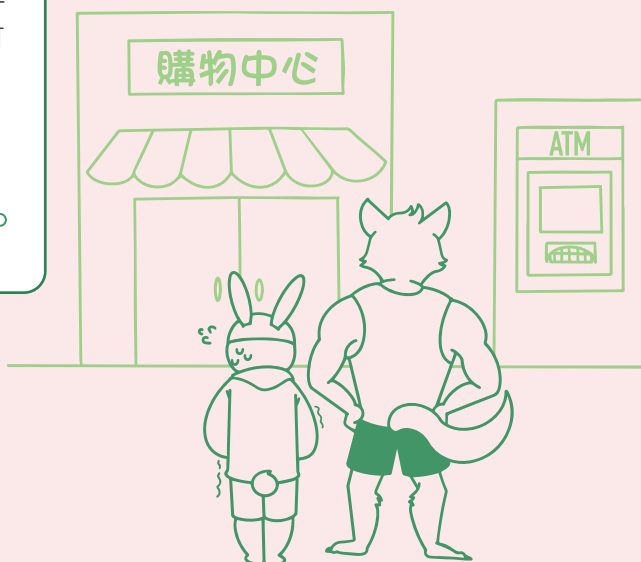
陷阱7：

職員會帶目標對象到大型連鎖店購買禮券，也會陪同提款或去財務公司借貸。

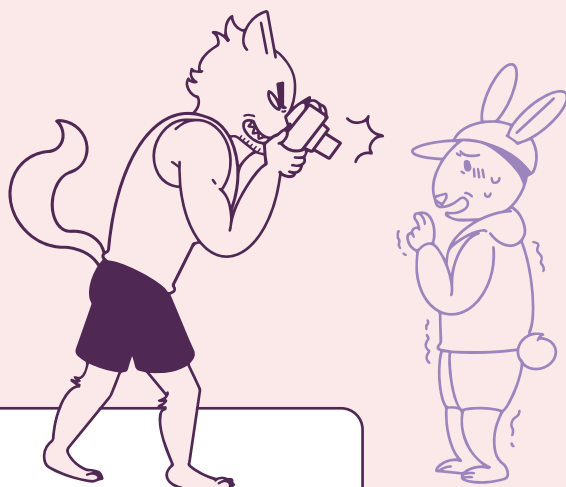
導師備註：

職員帶目標對象到大型連鎖店購買禮券，用作支付健身會籍。職員也會陪同提款，若發現存款太少，趁機轉介他們到財務公司借錢。

短片二：2:52至3:20及3:53至4:27



第四部曲



簽約後

陷阱8:

職員要求目標對象簽署聲明、拍攝開心自願相片或影片。

導師備註:

職員會威迫目標對象拍照或拍片，甚至被迫簽下聲明，證明他們是在自願的情況下簽訂合約。



簽約後

陷阱9:

職員在目標對象簽約後，隨即哄他們使用健身服務或向目標對象贈送禮物。

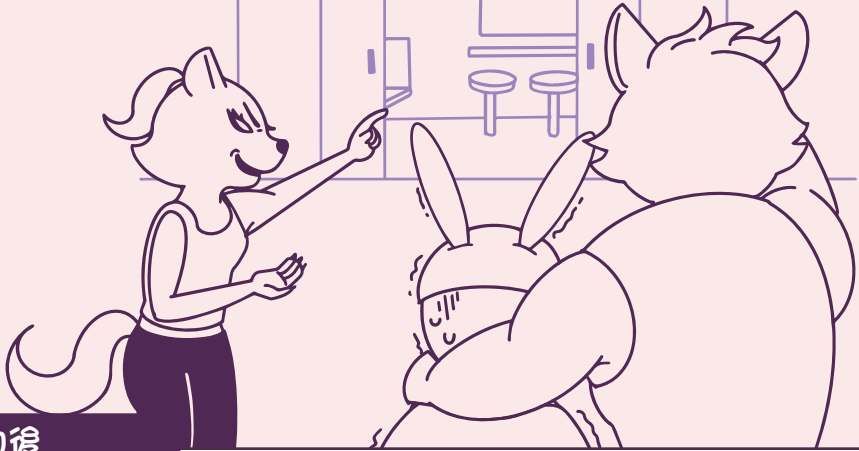
導師備註:

若合約設有冷靜期條款，接收禮物、簽約後隨即使用健身服務或觸碰器械，會令有關條款失效，因而失去取消合約的權利。

短片三：0:15至1:21



財務公司



簽約後

陷阱10：

職員會在目標對象第二次去健身中心時繼續推銷，甚至游說他們去財務公司借貸。

導師備註：

職員會在目標對象第二次去健身中心時繼續推銷，當職員了解他們的經濟狀況，或會帶他們去財務公司借錢，簽下更多合約，令他們欠債累累。

短片四：2:00至2:27



知多一點點

導師可觀看完整短片二、三及四，認識更多關於健身中心不良銷售手法及冷靜期條款的資訊。



短片二



短片三



短片四

活動二：「保護自己，堅決Say NO！」




活動物資：PowerPoint（簡報）及個案重演短片

活動所需時間：約35分鐘

活動目的：旨在讓參加者透過觀看個案短片及反思活動，進一步加深對健身中心銷售陷阱的印象；並提醒他們遇到有關陷阱時，要懂得「保護自己，堅決Say NO！」。

活動流程：

1. 導師播放「投訴實錄－健身中心銷售陷阱二」短片 ，當中展示三個銷售陷阱。

三個銷售陷阱片段：

- 一. 套取財政狀況 軟硬兼施輪流推銷
- 二. 不斷批評體格缺點 硬銷不同合約
- 三. 提防立即使用服務 令冷靜期失效

2. 導師與參加者觀看短片陷阱一：「套取財政狀況 軟硬兼施輪流推銷」，當出現「保護自己，堅決Say NO！」畫面時，導師暫停短片，用5分鐘與參加者一起思考以下問題：



思考問題：

陷阱一：遇到哪些情況要「堅決Say NO！」？

建議答案：遇到職員套取你銀行戶口存款的資料，為你制訂合約及遇到職員軟硬兼施「疲勞轟炸式」推銷時要「堅決Say NO！」。

（提示：導師每次可邀請參加者雙手交叉放到兩肩，作「Say NO！」動作，加深印象。）



短片簡介

短片中，健身中心以不同銷售手法，游說一般精神障礙人士購買了港幣29,000元的健身會籍及健身教練課堂。詳細個案描述可參閱資源手冊第15-18頁。



3. 導師可視乎參加者的能力，鼓勵他們分成小組進行討論或以其他形式，思考遇到哪些情況要「堅決Say NO!」。



4. 討論完畢後，導師透過PowerPoint（簡報）讓參加者認識健身中心職員在該陷阱片段中使用的常用對白，以幫助參加者應對健身中心的常見銷售陷阱，導師可參考附錄二（第48頁）「工作坊活動二：短片文字稿」。
5. 導師繼續播放短片讓參加者知道遇到哪些情況要「堅決Say NO!」。
6. 導師完成陷阱一活動後，重覆步驟2至5，繼續邀請參加者思考以下問題：

思考問題：

▶ 遇到哪些情況要「堅決Say NO!」？

陷阱二建議答案：當職員指出你的體格缺點，令你感到自卑，並不停游說你簽約時；及職員在你每一次去健身中心繼續游說你簽約時要「堅決Say NO!」。（提示：導師每次可邀請參加者雙手交叉放到兩肩，作「Say NO!」動作，加深印象。）

陷阱三建議答案：當你簽約後，職員隨即叫你使用健身服務時要「堅決Say NO!」。（提示：導師每次可邀請參加者雙手交叉放到兩肩，作「Say NO!」動作，加深印象。）

7. 導師與參加者完成以上活動後，觀看「專家話你知」片段。專家會提供不同康復機構的專業意見，讓參加者明白自己的消費弱點，亦會講解目標對象被迫簽下合約的後果，並提醒參加者若被健身中心職員哄上健身中心並要求簽約，謹記在安全情況下要堅決拒絕。
8. 看畢片段後，導師可綜合「專家話你知」的內容（參考第32-33頁），再次提醒參加者不要獨自或跟隨銷售人員進入健身中心，亦切勿隨便簽約。

「專家話你知」片段內容

一般精神障礙人士的消費弱點

受情緒/精神問題困擾或復元人士(目標對象)，他們在處事上往往較難以集中精神，較容易作出錯誤判斷或衝動的決定。當部分健身中心職員在街上運用不同方法哄他們前往健身中心，他們會不假思索，答應前往。職員在健身中心用「車輪式疲勞轟炸」的方法，及職員阻擋門口不讓他們離開等，使他們緊張，影響他們的思考和判斷力，令其難以拒絕或應對。他們為了盡快離開，最終或會簽下不願購買的健身合約。

此外，他們一般自信心較弱，自我形象亦較低落。當職員誇大他們的體格缺點，使其自卑；或不斷聲稱某健身會籍可令他們重拾自信時，會容易令他們覺得有需要購買，繼而簽下昂貴的合約。

被迫簽下合約的後果

消委會綜合有關涉及目標對象對健身中心不良銷售手法的投訴，留意到他們被迫簽下健身服務合約後，對身心造成的影響，如感到擔憂和失眠；更有部分消費者病情惡化，須增加藥物劑量。此外，他們大多在被迫簽下第一份合約後，第二次去健身中心時，被職員繼續推銷。當職員了解他們的經濟狀況後，或會帶他們去財務公司借錢，簽下更多合約，令他們欠債累累。

作為目標對象的家人或照顧者，平日要多關心和聆聽他們的需要，更要留意他們的情緒及消費模式有否出現變化，如焦慮、抑鬱的徵狀有否惡化、難以入睡、節衣縮食等，一旦出現異常行為，謹記尋求醫生或社工的協助。

要懂得堅決拒絕

消委會提醒目標對象，如果在街上被人哄你上健身中心，要毫不猶豫及堅定地說：「沒有需要，謝謝！」然後立即離開，千萬不要讓他人帶你去健身中心；萬一被人帶到去健身中心，迫使你簽約和付款，仍要懂得說：「我真的沒有需要，謝謝！」或「我不會簽任何文件！」，千萬不要為求脫身而隨便簽約。謹記在安全情況下，盡快離開店舖，如有需要，要即時通知家人、朋友或報警求助。

善用冷靜期

另外，冷靜期法例雖尚待審議及通過，惟不少健身中心已在合約加入三至七日冷靜期條款。若不幸地被迫簽署第一份合約，謹記留意合約是否設有冷靜期條款。如有的話，切勿收取禮物；簽約後也別立即使用健身中心的服務或觸碰器械，避免令有關條款失效，因而失去取消合約的權利。此外，亦要立即告知家人／照顧者／導師，如有需要，可向消委會求助。

最後，如想去健身中心健身，可以與家人／照顧者／導師一起商量決定，若有懷疑，就不要急於簽約，避免招致損失。



3.4 第三部分：擊退健身陷阱

回顧第一節工作坊內容

導師若把工作坊分拆兩節進行，可於進行活動三前與參加者重溫上一節工作坊內容，邀請參加者說出消費者最常遇到的十個銷售陷阱，考考他們的記憶。



活動三：「擊退銷售陷阱」

活動物資：PowerPoint（簡報）、擊退銷售陷阱角色扮演小劇本（此資源手冊提供部分小劇本，導師可於計劃專頁下載完整五個小劇本，並將之列印方便參加者練習）、「銷售陷阱卡」及「擊退陷阱卡」。



活動所需時間：約35分鐘

活動目的：旨在透過模擬情境，參加者可設身處地扮演一個成功擊退健身中心銷售陷阱的角色，懂得在日常生活應對健身陷阱，如堅決不要獨自或跟隨銷售人員進入健身中心，在安全情況下要果斷拒絕簽約。

活動流程：

1. 導師先將小劇本分發予每一位參加者，將參加者分為兩至三人一組，並安排及協助每組綵排其中一個小劇本。
2. 導師邀請感興趣的組別演出五個小劇本。若時間許可，可邀請參加者輪流扮演不同角色。
3. 導師可留意參加者的反應，參加者抗拒分組或表演活動，可安排義工協助或自行調節活動流程，如導師扮演職員，唸出小劇本上職員的對白，邀請參加者唸出消費者的對白。
4. 角色扮演活動完成後，導師先按參加者人數多寡決定以分組或個人形式將十張「擊退陷阱卡」盡量平均分配予每組/位參加者（或按人數自行複製更多卡）。
 - 導師扮演健身中心職員，唸出小劇本及/或「銷售陷阱卡」上關於銷售陷阱的對白或處境，考考參加者能否果斷拒絕職員的游說。
 - 每張「擊退陷阱卡」上載有一句拆解銷售陷阱的「Say NO金句」。接著導師提問參加者哪一句「Say NO金句」適用於拒絕職員的游說，持有相應金句的參加者鬥快站起來，由導師指出是否正確及解釋原因。

小劇本一

在街上遇上職員游說時



職員

先生/小姐，幫手填份問卷呀，要追數呀，唔該你，爭呢份就可以收工啦！(陷阱1)

冇需要，唔該！



消費者



職員

求下你呀！填一填，幾分鐘時間。

都話冇需要，唔該！



消費者



職員

填一填，上去健身中心俾個免費試玩你，你當幫下我。

趕時間，下次啦（果斷拒絕，然後堅決離開）！



消費者



溫馨提示

導師可鼓勵參加者多重溫「擊退銷售陷阱角色扮演」的五個小劇本，以加深印象。此外，由於一般精神障礙人士較易緊張，難以應對健身中心職員的高壓游說，導師不妨指導參加者背誦以下簡單「擊退金句」，及配合適當的語氣/表情/動作，使參加者加深記憶：

1. 冇需要，唔該！
2. 我真係冇需要，唔該！
3. 我真係冇需要，我想走先，唔該！（加重語氣、表情堅決，再轉身離開）



小劇本二

已簽下第一份合約，第二次去健身中心使用服務時



職員

第二次做gym，見你唔係好識選擇適合你的健身器械。其實你需要教練幫你強化肌肉，有個特別plan超平，2萬蚊30堂私人健身課程，我親自幫你，你一定會勁fit。(陷阱10)

唔使啦！我想自己一個做gym。



消費者



職員

你試下15堂先，1萬蚊好抵，見同你friend，又幫我填問卷，出面唔止1萬蚊㗎。

冇需要，唔該！



消費者



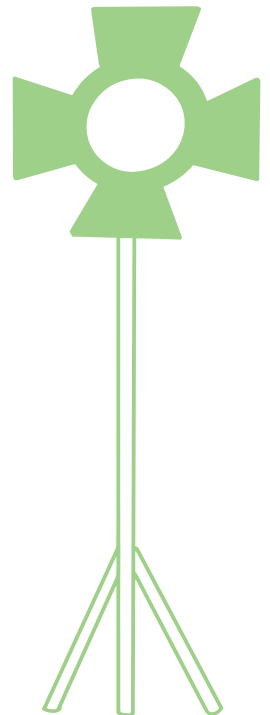
職員

其實真係好平，我真心想幫你，只要有我幫你，好快就會fit㗎。信用卡可以分期，唔使擔心，每個月俾好少錢。係咪唔夠錢呀？隔離財務公司超低息可以幫你，每個月大概1,200蚊，好低息。(陷阱10)

我真係冇需要，唔該，我要返屋企啦（果斷拒絕，然後堅決離開）。



消費者



小劇本三

已簽下新合約，職員隨即叫你上堂時



職員

俾返張收據、拉筋課堂嘅合約副本同信用卡你先；你買咗新課堂，送返條毛巾俾你。(陷阱9)

唔使啦！我有好多條毛巾啦。



消費者



職員

咁過嚟做呢部機先，拉下筋，紓緩一下肌肉。

趕時間，下次先上啦（果斷拒絕，然後堅決離開）！



消費者

備註：導師可於計劃專頁下載及參閱小劇本四及五。



3.5 第四部分：總結



活動物資：PowerPoint（簡報）、健身陷阱及擊退陷阱海報、
「銷售陷阱卡」、「擊退陷阱卡」及紀念品


活動所需時間：約35分鐘

活動目的：向參加者總結工作坊內容，並向其派發載有忠告字句的紀念品（第45頁）。

活動流程：

1. 導師將十張「擊退陷阱卡」平均分配予每組/位參加者，並透過PowerPoint（簡報）向參加者介紹擊退部分健身中心銷售陷阱的「擊退口號」。當導師隨機說出其中某項陷阱時，邀請持有相應「擊退陷阱卡」的參加者舉起該卡並讀出「擊退口號」，進一步幫助參加者應對部分健身中心常見的銷售陷阱。

陷阱	擊退口號
1.	堅定拒絕 －切勿獨自或跟隨銷售人員進入健身中心。
2.	不玩不聽 －切勿隨便試玩及相信職員誇張的說話。
3.	冷靜思考 －切勿隨便簽約，請保持冷靜及果斷離開。
4.	不簽不填 －切勿隨便簽名及填寫任何表格。
5.	保護手機 －切勿隨便將手機給予職員。
6.	保護私隱 －切勿出示身份證和銀行卡，以及讓職員知道你的財政狀況。
7.	小心付款 －切勿以不尋常付款途徑支付費用，及讓職員陪同提款及去財務公司借貸。
8.	拒絕拍照拍片 －切勿讓職員拍照或拍片，請拒絕不合理要求。
9.	善用冷靜期 －若合約設有冷靜期條款，切勿收取禮物；簽約後別立即使用健身服務或觸碰器械。
10.	適時求助 －簽下第一份合約後，要立即求助，切勿再去健身中心。

2. 導師其後將參加者分成兩組，導師將五張「銷售陷阱卡」和相應的五張「擊退陷阱卡」次序調亂（洗牌）並給予第一組；再將餘下五張「銷售陷阱卡」和相應的五張「擊退陷阱卡」次序調亂，給予另一組。兩組在指定時間鬥快比賽，看看哪一組能最快將五張「銷售陷阱卡」和相應的五張「擊退陷阱卡」配對，最先完成的組別勝出。導師可將兩組持有的卡交換，讓第一組和第二組都可以就全部卡進行配對。
3. 如想提升難度，導師可自行複製更多「銷售陷阱卡」及「擊退陷阱卡」。安排參加者分成二人一組，每組所持各款卡的次序被調亂後，各組在指定時間鬥快比賽，看看哪一組能最快將十張「銷售陷阱卡」和相應的十張「擊退陷阱卡」配對，最先完成的組別勝出。
4. 若時間許可，導師可點擊圖案或掃描二維碼，透過線上遊戲「Kahoot!」，邀請參加者鬥快選出正確答案，考考參加者能否掌握工作坊中所學習的內容，從而鞏固針對健身中心銷售陷阱的自保方法。導師可參閱第一輯「支援自閉症譜系障礙消費者提升自我保護能力—社會/教育工作者資源手冊」或瀏覽計劃專頁，了解相關遊戲玩法。



5. 導師教導參加者尋求協助之途徑：
 - 如遇到高壓促銷或感到人身安全受到威脅，應在安全情況下報警求助。
 - 如須舉報有關貨品或服務有虛假商品說明或涉及不良營商手法的罪案，可向海關提出。
 - 如遇到銷售陷阱或在不情願下簽下健身服務合約，可隨家人/照顧者/導師與健身中心協商，以便盡快解決。如交涉不果，可向消委會尋求援助（消費者投訴及諮詢熱線：2929 2222）。
 - 如不情願地簽下合約，謹記一定要告知家人/照顧者/導師。



溫馨提示

請導師於「工作坊成效評估問卷」（第47頁）記錄參加者能否掌握工作坊內容，以便將來就參與工作坊的學習成效作前後對比分析。詳情請參閱「導師備忘錄」（第41頁）。

6. 導師提醒參加者，若不幸地被迫簽署合約，謹記要求職員提供合約副本及收據，並妥善保管，以便追討。
7. 導師派發紀念品，紀念品上載有忠告字句、消委會的熱線電話及相關專頁二維碼。
8. 導師可邀請參加者掃描二維碼，下載健身陷阱及擊退陷阱之海報，並提醒參加者對相關健身中心的銷售陷阱提高警惕。
9. 導師與目標對象介紹選購健身服務計劃時要注意的地方（見資源手冊知識篇第9頁），及分享「輕鬆生活知多D」的資訊（見資源手冊資源篇第42-44頁），向參加者簡單介紹如何輕鬆享受生活，及鼓勵計劃健康生活模式。
10. 導師可在總結或其他活動時，靈活運用「銷售陷阱卡」及「擊退陷阱卡」進行不同遊戲，以增加參加者的學習動機。

家長 / 照顧者小貼士

- ▶ 讓子女盡早認識正確的理財概念，時刻留意子女財政狀況；
- ▶ 叮囑子女作任何預繳式消費前，應衡量實際需要及財政狀況，不要為求脫身而隨便簽約；提醒他們須為自己的每一個決定負責；
- ▶ 叮囑子女前往健身中心前應先跟家人或朋友商量，並通知他們行程的細節，例如前往的日期、時間及地點，一旦有需要時可向他們求助；
- ▶ 子女若購買健身服務計劃，請叮囑他們保留合約副本及收據，以作日後追討時的憑據。
- ▶ 叮囑子女切勿隨便將身份證、信用卡及銀行戶口等資料交予他人；及
- ▶ 要多關心子女、多留意他們的情緒和消費模式有否出現變化，如出現異常行為，謹記尋求醫生或社工協助。