

Your doorstep, your decision

Your guide to dealing with doorstep selling



What is doorstep selling?

Doorstep selling is when someone sells you goods or services in your home or on your doorstep. It can be a convenient way to buy – but there is a risk you may be pressured into buying something you do not want or that is not good value for money.

This guide helps you shop more safely with a trader at your home, and explains some of your legal rights.

Think twice before you buy

Doorstep sellers often use a range of high pressure tactics to persuade you to buy. If you feel under pressure to make a purchase, have the confidence to say:

- you do not buy goods or services at the door
- you'd like more time to think about it
- you want to shop around and get other quotes
- you have to discuss it with someone else (for example, your partner or son/daughter).

If the seller tells you you'll miss an exclusive offer, that's just another high pressure tactic.

Double check the facts

- do you fully understand the total costs of the transaction - including estimates, delivery and installation?
- do you understand your rights if you sign a contract?
- do you know the arrangements for after-sales servicing, such as the guarantees or warranties?

Only once you are satisfied that the transaction is entirely acceptable, should you agree to make a purchase.

Buy wisely

- don't sign on the spot, consider carefully whether you want the goods or service
 - always shop around for the best price
 - be wary of special offers or warnings about your home
 - don't hand over a cash deposit
 - don't agree to a trader starting any work straight away
 - talk to someone you trust for a second opinion
- if in doubt, call Consumer Direct on 08454 04 05 06.

Get peace of mind

Choose members of the following organisations for extra reassurance.



Customer care
close to home

Trade Associations

If the trader claims to be a member of a trade association, you can contact the association yourself to check their membership, but make sure you look up the number yourself.

Your rights

If you spend more than £35 with a trader in your home or on your doorstep, you usually have seven days to change your mind and cancel and get any money you have paid back. You cannot waive your right to cancel.

Your right to cancel should be given to you in writing by the trader. If you are not given this information, they can't hold you to anything in the contract and you can't be made to pay anything.

If you decide to cancel, advise the trader in writing within seven days of being told of your right to cancel. Keep a copy of your letter or email as proof of cancellation. However, if you agree in writing to work starting or consume goods within the seven day period and then cancel, you may have to pay something. This is the only circumstance in which you can't get all your money back. If you haven't agreed in writing to work starting early, then you don't have to pay anything if you cancel, even if it does start.

Keep this leaflet somewhere easy to refer to if a trader calls at your door.

Call **0800 389 3158** for more free
copies of this publication.

Published by the Office of Fair Trading
Printed in the UK on at least 50% recycled paper
Product code OFT1116w
Edition 11/09
© Crown Copyright 2009

Ffoniwch 0800 389 3158 i gael rhagor o
gopïau am ddim o'r cyhoeddiad hwn.

Cyhoeddwyd gan y Swyddfa Masnachu Teg
Argraffwyd yn y DU ar bapur wedi'i ailgylchu 50% o leiaf
Cod cynnyrch OFT1116w
Argraffiad 11/09
(h) Hawffraint y Goron 2009

Cadwch y datlen hon mewn lle cyfius os bydd masnachwr yn galw heibio.

Os byddwch yn penderfynu cansio, rhochwch wybod i'r masnachwr yn ysgrifenedig o fewn saith diwrnod i'r adeg y dywedir wrthy ch am eich hawl i gansio. Cadwch gopi o'ch llythyr neu'ch neges e-bost fel tystiolaeth eich bod wedi cansio. Fodd bynnag, os byddwch yn cytuno'n ysgrifenedig i waitth fynd rhagddo neu os byddwch yn defnyddio nwyddau o fewn y cyfnod o saith diwrnod ac yna'n cansio, mae'n bosibl y bydd yn rhaid i chi dalu rhywfaint. Dyma'r unig sefyllfa lle na allwch gael eich holl arian yn ôl. Os nad ydych wedi cytuno'n ysgrifenedig i waitth fynd rhagddo'n gynnar, yna nid oes rhaid i chi dalu unrhyw beth os byddwch yn cansio, hyd yn oed os bydd y gwaith yn dechrau.

Dylai'r masnachwr roi gwybodaeth ysgrifenedig i chi am eich hawl i gansio. Os na roddir y wybodaeth hon i chi, ni all eich gorfodi i wneud unrhyw beth yn y contract ac ni ellir eich gorfodi i dalu unrhyw beth.

Os byddwch yn gwario mwy na £35 gyda masnachwr yn eich cartref neu ar garreg eich drws, fel arfer bydd genny ch saith diwrnod i newid eich meddwl a chansio a sicrhau ei fod yn ad-dalu unrhyw arian a dalwyd genny ch. Ni allwch iddio eich hawl i gansio.

Eich hawliau

Os bydd y masnachwr yn honni ei fod yn aelod o gymdeithas fasnach, gallwch gysylltu â'r gymdeithas eich hun i gadarnhau ei fod yn aelod, ond gwnewch yn siwr mai chi sy'n chwilio am y rhif.

Cymdeithasau Masnach



Dewiswch aelodau o'r sefydliadau canlynol i gael tawelwch meddwl ychwanegol.

Tawelwch meddwl

- os nad ydych yn siwr, ffoniwch Cyswilt Defnyddwyr ar 08454 04 05 05.
- siaradwch â rhywun rydych yn ymddiried ynddo i gael all farn
- peidiwch â chytuno i fasnachwr ddechrau ar unrhyw waitth ar unwaith
- peidiwch â rhoi blaendal arian parod
- byddwch yn wyladwrs o gynigion arbennig neu rybuddion am eich cartref
- gofynnwch am ddyfynbris gan sawl cwmni i gael y pris gorau
- nwyddau neu'r gwasanaeth
- peidiwch â llofnodi yn y fan a'r lle, ystyriwch yn ofalus a ydych am gael y

Prynwch yn ddoeth

Beth yw gwerthu o ddrws i ddrws?

Gwerthu o ddrws i ddrws yw pan fydd rhywun yn gwerthu nwyddau neu wasanaethau yn eich cartref neu ar garreg eich drws. Gall fod yn ffordd gyfleus o brynu - ond mae risg y cewch eich rhoi o dan bwysau i brynu rhywbeth nad oes arnoch ei eisiau neu nad yw'n werth da am arian.

Mae'r canllaw hwn yn eich helpu i siopa'n fwy diogel gyda masnachwr yn eich cartref, ac mae'n esbonio rhai o'ch hawliau cyfreithiol.

Meddyliwch ddwywaith cyn prynu

Bydd gwerthwyr o ddrws i ddrws yn aml yn defnyddio amryw o dategau pwysau uchel i'ch perswadio i brynu. Os byddwch yn teimlo o dan bwysau i brynu rhywbeth, byddwch yn ddigon hyderus i ddweud:

• nad ydych yn prynu nwyddau neu wasanaethau ar garreg eich drws

• yr hoffech gael mwy o amser i feddwl am y peth

• eich bod am edrych o gwmpas a chael dyfynbrisiau eraill

• bod yn rhaid i chi drafod y peth gyda rhywun arall (er enghraifft, eich partner neu eich mab/merch).

Os bydd y gwerthwr yn dweud wrthy'ch y byddwch yn colli allan ar gynniig unigryw, tateg pwysau uchel arall yw honno.

Sicrhewch eich bod yn deall y feithiau

• a ydych yn deall yn llwyr gyfanswm costau'r trafod yn - yn cynnwys amcangyfrifon, dosbarthu a gosod?

• a ydych yn deall eich hawliau os byddwch yn llofnodi contract?

• a ydych yn gwychod y trefniadau ar gyfer gwasanaethu ar ôl gwerthu, fel gwariantau?

Dim ond pan fyddwch yn fodlon bod y trafod yn yn hollol dderbyniol y dylech gytuno i brynu rhywbeth.



Eich carreg drws chi, eich pendertyniad chi!

Eich canllaw i ymdrin â gwerthu o ddrws i ddrws