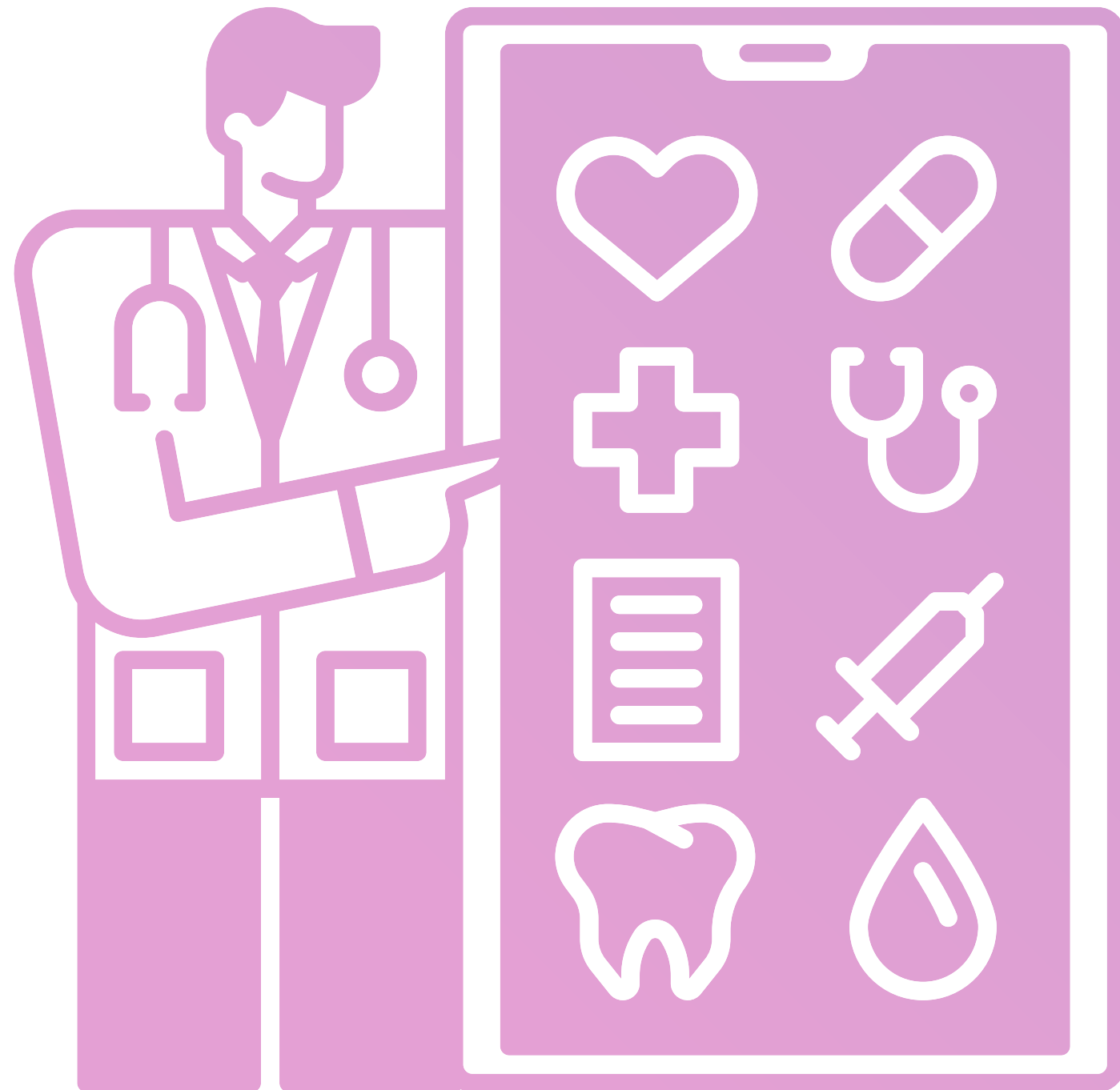


# 11 Un bon diagnostic - Un gain d'argent

Le diagnostic doit être facturé au même titre que toutes autres prestations.



*Dans le cas où un client souhaite réaliser une réparation chez vous, le client doit être informé impérativement de votre taux horaire ainsi que du prix de votre diagnostic.*

*Facturer le diagnostique peut sembler compliqué, mais il y a une façon très simple de le faire accepter à votre client.*

- 1. Le prix du diagnostic sera déduit de la réparation finale.*
- 2. C'est un gage de sécurité envers votre client, en effet si la réparation coûte plus cher que prévu, il pourra toujours s'arrêter au diagnostic (c'est également une sécurité pour vous, si vous annoncez au client que la réparation coûtera 80€ mais qu'au final vous vous rendez compte qu'il y a d'autres pièces à changer, votre client vous prendra pour quelqu'un de mal intentionné et demandera à récupérer son appareil sans rien payer).*
- 3. C'est un gage de qualité, à la fin du diagnostic vous serez également en mesure d'avertir votre client sur de futur panne à venir dues à la mauvaise utilisation du smartphone par celui-ci.*