



Diagnostic LCV

1. Situation générale & profil du client

Comment les véhicules utilitaires légers sont-ils utilisés actuellement dans votre activité ?

Utilisez-vous déjà des véhicules utilitaires ? Si oui, quelles marques/modèles ?

Combien de véhicules avez-vous en service ?

2. Utilisation & application

Que transporterez-vous avec le véhicule ?

Poids moyen de la charge :

Charge utile maximale requise :

Type de trajets (urbain, régional, national, international) :

Type de routes (ville, autoroute, chantier, rural) :

3. Spécifications techniques

Type de carrosserie souhaité (fourgon, pick-up, châssis cabine, etc.) :

4. Confort, sécurité & équipements

Importance du confort de conduite :

Options technologiques souhaitées (navigation, caméra, régulateur, etc.) :

Nombre de places assises :

5. Faire offre

6. Proposer financement (ATTENTION on n'en parle pas – on dirige vers SFS)