

# Fiche prospect B2B :

## Identité du prospect

- Nom de l'entreprise :
  - Adresse postale :
  - Nom du dirigeant :
  - Téléphone de l'entreprise :
  - Secteur d'activité :
  - Site internet :
  - Réseaux sociaux :
- 
- Nom du contact :
  - Fonction :
  - Téléphone :
  - Email :

## Données qualifiantes

- Effectif :
- Chiffre d'affaires :
- Positionnement sur le marché :
- Concurrents :
- Autres informations :

## Historique des interactions

Date	Interlocuteur	Nature de l'échange	Points abordés	Actions à envisager

# Fiche prospect B2C :

## Identité du prospect

- Prénom
- Nom
- Date de naissance / âge
- Sexe
- Adresse postale
- Email
- Téléphone Fixe et mobile

## Données qualifiantes

- Situation maritale
- Nombre d'enfants
- Situation socioprofessionnelle
- Niveau de revenus
- Occupation du logement
- Centres d'intérêts
- Panier moyen
- Date de dernier achat
- Habitudes de consommation
- Autres informations
- Intérêt envers le produit :

## Historique des interactions

Date	Interlocuteur	Nature de l'échange	Points abordés	Actions à envisager