



BASES DE DONNÉES CLIENTS/PROSPECTS : L'ESSENTIEL

Les Données Clés : B to B vs B to C

B to B (Icône : Bâtiment)	B to C (Icône : Personne)
Mentions Obligatoires (Mini-liste)	Mentions Obligatoires (Mini-liste)
Raison sociale, Siret	Nom, prénom, sexe, âge
Adresse, établissement	Adresse, e-mail, téléphone
Contacts	Niveau de revenu, situation
Secteur d'activité (code NAF)	Centres d'intérêt
	Données financières (chiffre...) Site web, activité e-commerce État du marché client
Données d'Action (Exemples)	Données d'Action (Exemples)
Dates des actions menées	Type de prospection (mailing...)
	Date du dernier contact
Données de Réaction (Exemples)	Données de Réaction (Exemples)
Freins et motivations d'achat	Nombre produits achetés, chiffre
	Dates d'achat

Pourquoi Collecter Ces Données ?

Action	But Recherché
Sur les prospects non qualifiés (contact initial)	Identifier les prospects potentiels
Sur les prospects (contact déjà établi)	Identifier les prospects potentiels
Sur les prospects tièdes (contact récent...)	Identifier les prospects faisant l'objet d'un suivi immédiat
Sur les prospects chauds (relation en cours...)	Développer les ventes et fidéliser la clientèle
Sur les clients actuels (ayant déjà acheté...)	Développer les ventes et fidéliser la clientèle

Où Trouver les Informations ?

Données Internes (Icône : Dossier)	Données Externes (Icône : Globe)	Données Reconstituées (Icône : Entonnoir)
Fiches clients, comptes rendus d'activité	Location/achat de fichiers	À partir de la structure de l'entreprise
Cartes de fidélité, historiques des contacts	Annuaire (Pages Jaunes...)	(e-mail, téléphone)
Consultation site web	Bases de données officielles (Insee...)	À partir d'adresses (coordonnées GPS)
Contacts lors des salons	Bases partenaires respectant la législation	