

Modèle type de fiche "prospect ou client professionnel"

COORDONNÉES DU PROSPECT OU DU CLIENT

- Nom de l'entreprise :
- Adresse :
- E-mail :
- Site Internet :
- Tel :

DEGRÉ D'AVANCEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE

- Prospect pur, aucun contact encore établi :
- Prospect avec contact n'ayant pas abouti :
- Prospect avec 1^{er} contact à suivre :
- Prospect en cours de traitement :
- Prospect proche de la signature :
- Client récent :
- Ancien client :
- Autre (préciser) :

PRÉSENTATION RAPIDE DU PROSPECT OU DU CLIENT

- Activité, métiers, spécialités :
- Chiffre d'affaires (CA) :
- Rentabilité : *ratio CA / effectif, EBE...* :
- Dirigeants : *prénom et nom, responsabilités...* :
- Nos interlocuteurs : *prénom et nom, responsabilités, pouvoir réel de décision, profil personnel...*
- Les fournisseurs actuels du prospect/client (dans notre domaine de compétences) :
- Environnement économique du prospect/client : *positionnement actuel/futur, points forts/points faibles, opportunités/menaces pour cette entreprise...*
- Grands projets en cours ou à venir :
- Origine du contact avec ce prospect/client : *bouche-à-oreille, site Internet, publicité, mailing, salon...*

**POINTS IMPORTANTS QUE SEMBLE PRIVILÉGIER CE PROSPECT OU CE CLIENT
DANS LA RELATION COMMERCIALE**

- | | | | |
|---|-----------------------|----------------------------|-----------------------|
| ● Notoriété du fournisseur : | <input type="radio"/> | ● Délais, réactivité : | <input type="radio"/> |
| ● Gamme de produits/étendue du savoir-faire : | <input type="radio"/> | ● Efficacité du SAV : | <input type="radio"/> |
| ● Technicité : | <input type="radio"/> | ● Proximité géographique : | <input type="radio"/> |
| ● Potentiel d'innovation : | <input type="radio"/> | ● Prix et tarifs : | <input type="radio"/> |
| ● Possibilité de "sur-mesure": | <input type="radio"/> | ● Facilités de règlement : | <input type="radio"/> |
| ● Qualité, fiabilité : | <input type="radio"/> | ● Autre (préciser) : | |
| ● Conseil, accompagnement : | <input type="radio"/> | ● Autre (préciser) : | |
| ● Relation dans la durée : | <input type="radio"/> | ● Autre (préciser) : | |

INTÉRÊT DE CETTE RELATION COMMERCIALE POUR NOTRE ENTREPRISE

Evaluation du caractère stratégique du courant d'affaires :

- | | | | |
|------------------------|-----------------------|---|-----------------------|
| ● Client vital : | <input type="radio"/> | ● Client secondaire : | <input type="radio"/> |
| ● Client prioritaire : | <input type="radio"/> | ● Client à ne pas forcément conserver : | <input type="radio"/> |
| ● Client important : | <input type="radio"/> | ● Client à éviter : | <input type="radio"/> |

Enjeu principal pour notre entreprise :

- | | | | |
|---|-----------------------|-------------------------------------|-----------------------|
| ● Volume actuel de chiffre d'affaires : | <input type="radio"/> | ● Image de marque pour nous : | <input type="radio"/> |
| ● Régularité du chiffre d'affaires : | <input type="radio"/> | ● Ouverture vers d'autres clients : | <input type="radio"/> |
| ● Niveau actuel de marges : | <input type="radio"/> | ● Autre (à préciser) : | |
| ● Perspectives futures avec ce client : | <input type="radio"/> | ● Autre (à préciser) : | |

HISTORIQUE DES CONTACTS

Date	Interlocuteur(s) dans notre entreprise	Interlocuteur(s) chez le prospect/client	Résumé des contacts et info diverse	Suite programmée : <i>envoi doc, RDV, relances (qui, à quelle date...)</i>	Commandes effectuées : <i>nature, montant, marges...</i>	Actions de communication générale dont le prospect/client a été destinataire : <i>mailing, invitation salon...</i>