

Ceci n'est pas un outil de liste scoring mais une liste d'idées de critères :

Piochez les propriétés qui sont déterminantes pour savoir si un lead est intéressant ou non pour votre activité.
 Attribuez à chaque propriété les différentes valeurs possibles.
 Attribuez un score (positif ou négatif) à chacune des valeurs.

Vous pouvez ensuite intégrer ces éléments dans des outils de lead scoring, votre CRM, ou un tableur Excel pour hiérarchiser votre liste de prospects par score.

Type	Propriété	Exemples de valeur	Comment l'obtenir	Compatibilité
Propre à l'entreprise	Type de business model	B2B & B2C B2C B2B	Formulaire de contact et outil d'enrichissement d'entreprise : Societeinfo (France)	Salesforce, zapier (donc Hubspot), make et dolibarr
	Industrie	Immobilier Logiciel Education Industrie Marketing Santé Service juridique Secteur bancaire		
	Nombre d'employés	10000 et plus 500 à 10000 50 à 500 10 à 50 2 à 10 1		
	CA Annuel	Supérieur à 1M€ Entre 500K€ et 1M€ Nouveau projet - jusqu'à 500K€		
	CMS	Wordpress Webflow Drupal Squarespace Weebly Woocommerce Prestashop Magento Shopify		
	Marketing & Advertising	YeastSEO Hubspot Marketo Google Adsense DoubleClick Ad		

Propre au contact	Communication	Numéro de téléphone Nom Prénom	Formulaires de contact et outil d'enrichissement de contact : Lusha, Dropcontact, Nomination	Salesforce, Hubspot, Outreach, Salesoft, Pipedrive, Zoho, Bullhorn
	Seniority level	Lead Director Senior Executive Manager Staff		
	Service	Administration Marketing Sales Service Client Finance / Comptabilité RH		
Comportemental	Emailing	A ouvert un email A cliqué dans un email A transféré un email S'est désinscrit	Solution email de votre CRM ou votre outil d'emailing	Intégrations natives (si solution emailing = CRM) ou interconnection via Connecteurs officiels / ou Zapier & Make
	Webinaires	S'est inscrit à un webinaire A participé à un webinaire A visionné plus de 50% du webinaire A visionné 100% du webinaire S'est désinscrit	Livestorm	+1000apps dont les principaux CRM https://livestorm.co/fr/integrations
	Evènements	S'est inscrit à un de nos évènements	En connectant votre site internet à votre CRM	
	Pages visitées	A visité la page "Nos tarifs" A visité la page "Nos services" A visité la page "Contact"		
	Contenu	A téléchargé un guide PDF sur le site A réalisé une simulation sur le site A regardé une vidéo +25% de sa durée A regardé une vidéo +50% de sa durée A regardé une vidéo 100% de sa durée		
	Formulaires	A rempli le formulaire de demande de demo A rempli le formulaire de contact A rempli le formulaire de désinscription		