

Hoja de Calificación de Leads — BANT + MEDDIC

Califica cada oportunidad antes de invertir tiempo en una propuesta

saleslatam.io | Carlos Chacón | Recursos Gratuitos de Ventas B2B



¿Por qué calificar leads?

El 80% del tiempo de venta se pierde en deals que nunca van a cerrar.

Un lead bien calificado tiene 3x más probabilidad de cerrar que uno sin calificar.

BANT es el framework clásico. MEDDIC es el upgrade para ventas complejas.

Regla: si no puedes responder al menos 3 de los 4 criterios BANT, el deal no está listo.

INFORMACIÓN DEL DEAL

Nombre del prospecto

Empresa

Fecha de la primera
reunión

Valor estimado del deal

Fecha estimada de cierre

PARTE 1 Framework BANT

Budget — Presupuesto

Preguntas clave:

- ¿Tienen presupuesto asignado para resolver este problema?
- ¿Cuánto están dispuestos a invertir? ¿El presupuesto está aprobado?

Notas / Respuesta del prospecto:

Authority — Autoridad

Preguntas clave:

- ¿La persona con quien hablo toma la decisión final?
- ¿Quién más está involucrado en la aprobación?

Notas / Respuesta del prospecto:

Need — Necesidad

Preguntas clave:

- ¿Tienen un problema real y reconocido que yo puedo resolver?
- ¿Qué impacto tiene el problema en el negocio?

Notas / Respuesta del prospecto:

Timeline — Tiempo

Preguntas clave:

- ¿Cuándo necesitan implementar la solución?
- ¿Hay una fecha límite o evento que crea urgencia?

Notas / Respuesta del prospecto:

PARTE 2 MEDDIC Simplificado (para deals de alto valor)

Usa MEDDIC cuando el deal supera USD 5,000 o cuando hay múltiples stakeholders involucrados.

Metrics ¿Cuál es el ROI esperado?

Preguntas clave:

- ¿Cuánto pueden ganar o ahorrar con tu solución?
- ¿Tienen KPIs claros que mejorarán con tu solución?

Notas / Respuesta del prospecto:

Economic Buyer — El que firma

Preguntas clave:

- ¿Sabes quién aprueba el presupuesto finalmente?
- ¿Has tenido acceso a esa persona?

Notas / Respuesta del prospecto:

Decision Criteria — Criterios de Decisión

Preguntas clave:

- ¿Qué criterios usarán para elegir entre proveedores?
- ¿Sabes qué peso tiene cada criterio?

Notas / Respuesta del prospecto:

Pain — Dolor Cuantificado

Preguntas clave:

- ¿Puedes poner un número al costo del problema actual?
- ¿El prospecto reconoce y siente urgencia por ese costo?

Notas / Respuesta del prospecto:

PARTE 3 Scorecard de Calificación

| Criterio | ¿Lo sabes? | Puntaje (1-5) | Notas |
|-----------------------|--|---------------|-------|
| Budget / Presupuesto | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Parcial | ___ / 5 | |
| Authority / Decisor | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Parcial | ___ / 5 | |
| Need / Necesidad real | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Parcial | ___ / 5 | |
| Timeline / Urgencia | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Parcial | ___ / 5 | |
| Metrics / ROI claro | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Parcial | ___ / 5 | |
| Economic Buyer | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Parcial | ___ / 5 | |
| Decision Criteria | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Parcial | ___ / 5 | |
| Pain cuantificado | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Parcial | ___ / 5 | |
| PUNTAJE TOTAL | ___ / 40 | | |