



команда роста на аутсорсе  
для системного улучшения ключевых метрик

## Матрица квалификации клиентов MEDDIC/BANT: Выявление потенциально ценных сделок

Практический фреймворк для B2B-продавцов, помогающий систематически квалифицировать лиды и фокусироваться на тех, кто с наибольшей вероятностью принесет ценность.

### Введение в MEDDIC и BANT: Основы квалификации сделок

В условиях современного B2B-рынка, где 46% торговых представителей называют количество и качество лида своей самой большой проблемой (LinkedIn), критически важно уметь эффективно квалифицировать потенциальных клиентов. Неэффективная квалификация приводит к тому, что 67% сделок могут быть упущены (LinkedIn). Методологии MEDDIC и BANT предоставляют структурированный подход для оценки каждой возможности, позволяя сфокусироваться на наиболее перспективных лидах и персонализировать дальнейшие шаги.

BANT (Budget, Authority, Need, Timeline) — это классическая и простая система квалификации, которая помогает быстро определить базовую пригодность лида. Она фокусируется на наличии бюджета, полномочий у контактного лица, реальной потребности и сроков реализации проекта.

MEDDIC (Metrics, Economic Buyer, Decision Criteria, Decision Process, Identify Pain, Champion) — это более глубокая и комплексная методология, разработанная для сложных B2B-продаж с длинным циклом сделки. Она позволяет не только выявить базовые параметры, но и понять внутреннюю динамику принятия решений у клиента, измерить потенциальную ценность и найти внутреннего сторонника решения. MEDDIC помогает продавцам стать более стратегическими, выходя за рамки поверхностных вопросов и погружаясь в бизнес-контекст клиента.

### Матрица квалификации клиентов MEDDIC/BANT

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

### Шкала оценки и рекомендации по работе с лидами

## Система баллов

Для каждого критерия присваивайте баллы от 0 до 3:

- 0 баллов: Критерий отсутствует или полностью не соответствует.
- 1 балл: Критерий присутствует частично, требует серьезной доработки.
- 2 балла: Критерий присутствует, но есть неясности или потенциальные риски.
- 3 балла: Критерий полностью соответствует, все ясно и подтверждено.

## Диапазоны баллов и рекомендации

25-30 баллов: Квалифицирован. Высокий приоритет.  
- Рекомендация: Сделка готова к активному продвижению. Сосредоточьтесь на подготовке персонализированного предложения, демонстрации ROI и закрытии сделки. Запросите встречу с экономическим покупателем для финального согласования.

15-24 балла: Требуется доработка. Средний приоритет.  
- Рекомендация: Есть потенциал, но требуется дополнительная информация или работа по усилению позиций. Сфокусируйтесь на выявлении скрытых болей (используйте SPIN-вопросы), запросите встречу с ЛПР, найдите внутреннего чемпиона. Определите конкретные шаги для доведения каждого критерия до 2-3 баллов.

0-14 баллов: Низкий приоритет.  
- Рекомендация: Сделка на ранней стадии или неперспективна. Возможно, стоит перевести лид в "nurturing" (подогрев) или вовсе отказаться от него, чтобы не тратить ресурсы. Если есть минимальный потенциал, сфокусируйтесь на базовых BANT-критериях (бюджет, потребность) и попытайтесь получить более глубокую информацию.

## Пример заполненной матрицы: Кейс IT-компании

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

## Итоговая оценка и дальнейшие действия

<b>Общий балл</b>	25 баллов
<b>Квалификация</b>	Квалифицирован. Высокий приоритет.
<b>Дальнейшие действия</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Подготовить детальное коммерческое предложение с расчетом ROI, ориентированное на Генерального и Финансового директоров.</li><li>2. Организовать встречу с Генеральным директором для презентации стратегических выгод.</li><li>3. Предоставить руководителю отдела эксплуатации дополнительные материалы и аргументы для внутреннего продвижения решения.</li><li>4. Согласовать следующие шаги по процессу принятия решения, включая техническую и финансовую оценку.</li></ol>

# Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



[🔗 rocketlab.bz](https://rocketlab.bz)

[📌 @rocketlab](https://twitter.com/rocketlab)