

A Matriz de Cobertura × Antecedência

Onde o seu pipeline enterprise está hoje. E o que falta para sair daí.

Um modelo de leitura para pipeline enterprise em consultoria e serviços de dados e analytics no Brasil. Vocabulário para nomear onde a operação está hoje, qual o próximo movimento e onde está o próximo gargalo.

EIXO X

Cobertura de Comitê

C1 a C4. Quantos interlocutores do comitê do cliente foram tocados com inteligência antes da proposta.

EIXO Y

Antecedência de Abordagem

A1 a A4. Em que momento do ciclo de decisão do cliente a operação faz o primeiro toque.

Arquitetura do framework

Eixo X · Cobertura de Comitê

- C1** **Decisor técnico único.** Diretor de Dados ou Head de Engenharia é o único interlocutor mapeado.
- C2** **Decisor técnico mais um ou dois influenciadores técnicos.**
- C3** **Comitê técnico mapeado:** tecnologia, dados, área usuária, segurança técnica.
- C4** **Comitê técnico e comitê obrigatório** (finanças, segurança da informação, compras) mapeados antes da abordagem comercial.

Cobertura por inteligência, não por reunião. Mede quantos perfis estão mapeados, com leitura de critério decisório individual, antes de qualquer toque formal. C1 é dependência de um único decisor técnico. C4 é cobertura completa antes da entrada comercial.

Eixo Y · Antecedência de Abordagem

- A1** **Reativa.** A operação entra após cotação formal ou processo de seleção declarado.
- A2** **Acompanhamento.** A operação entra durante avaliação técnica em curso no cliente.
- A3** **Antecipatória.** A operação entra na fase de diagnóstico interno do cliente, antes da avaliação formal.
- A4** **Preditiva.** A operação entra antes do gatilho ser declarado, ancorada em leitura estrutural do cliente.

Posição relativa no ciclo do comprador. A1 é resposta a pedido. A4 é entrada antes do pedido existir, ancorada em sinal estrutural mapeado pela operação. Antecedência não é volume de toque.

Leitura do framework

ANTECEDÊNCIA ↑	A4			Q4 Modelo Enterprise Estruturado	Q4 Modelo Enterprise Estruturado
	A3	Q3 Modelo de Autoridade Técnica	Q3 Modelo de Autoridade Técnica	Q4 Modelo Enterprise Estruturado	Q4 Modelo Enterprise Estruturado
	A2	Q1 Indicação Reativa	Q2 Volume Reativo	Q2 Volume Reativo	
	A1	Q1 Indicação Reativa	Q2 Volume Reativo	Q2 Volume Reativo	
		C1	C2	C3	C4

COBERTURA DE COMITÊ →

Q1 · C1, A1 A A2

Modelo de Indicação Reativa

Decisor técnico único, entrada após cotação ou avaliação em curso. Pipeline depende da agenda do decisor e do tempo da fase de compras. Conversão alta em deals com decisão prévia favorável, baixa em comparação formal.

PRÓXIMO MOVIMENTO

Ampliar cobertura sem perder o decisor existente.

Q2 · C2 A C3, A1 A A2

Modelo de Volume Reativo

Cobertura técnica parcial, entrada reativa. Reuniões iniciais regulares, mas a operação descobre stakeholders novos durante a proposta formal. Concorrência aparece em deals que pareciam próximos.

PRÓXIMO MOVIMENTO

Antecipar o mapa do comitê obrigatório do cliente.

Q3 · C1 A C2, A3

Modelo de Autoridade Técnica

Decisor técnico único ou cobertura técnica parcial, entrada antecipatória via conteúdo, eventos próprios e comunidade. Pipeline alimentado pela autoridade técnica, mas dependente de o decisor levar a operação ao comitê.

PRÓXIMO MOVIMENTO

Traduzir autoridade técnica em inteligência de comitê obrigatório.

Q4 · C3 A C4, A3 A A4

Modelo Enterprise Estruturado

Comitê mapeado antes da abordagem, entrada antecipatória ou preditiva. Pipeline previsível em deals acima de R\$ 500 mil de contrato anual. Inteligência prévia sobre critério decisório individual.

PRÓXIMO MOVIMENTO

Replicar a inteligência por cluster de contas com gatilho estrutural semelhante.

Aplicação operacional

CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO

- 1 Quantos interlocutores do comitê de aprovação do cliente são tocados com inteligência antes da proposta?
- 2 A operação tem leitura de critério decisório individual de cada interlocutor obrigatório (finanças, segurança, compras)?
- 3 Em que momento médio do ciclo de decisão do cliente a operação faz o primeiro toque?
- 4 O pipeline depende da agenda de um decisor técnico para avançar entre estágios?
- 5 Existe vocabulário interno para nomear em qual estágio cada conta enterprise está, fora "qualificada", "em proposta" e "em negociação"?

POR QUE ISSO IMPORTA EM 2026

O Estudo Mercado Brasileiro de Software 2026, da ABES em parceria com a IDC, mostra que o mercado brasileiro de tecnologia da informação cresceu **18,5% em 2025** e tem projeção de **5,3% para 2026**, marcando entrada em fase de "consolidação dos investimentos" em que "empresas deixam de investir apenas para digitalizar e passam a buscar retorno concreto". Do lado do comprador, o estudo CFO Trends 2026 da Evermonte, com 242 CFOs brasileiros entrevistados, registra que **77,7%** apontam "decidir onde investir e com que retorno" como a competência mais importante para 2026. Em paralelo, dados da Gartner indicam que o crescimento do comitê de compra produziu **redução de 30%** na capacidade dos compradores de chegar a uma decisão. Operações em Q1 e Q2 enfrentam um comprador que decide em comitê maior, com critério mais explícito e menos tolerância a fornecedor não mapeado.

COMO USAR EM REUNIÃO DE PIPELINE

Aplice a matriz a cinco contas enterprise abertas. Localize cada uma no quadrante correspondente. O quadrante revela qual é o próximo movimento previsível e qual é o próximo gargalo. Use o vocabulário em reunião com o board: *"estamos em C2 nessa conta, precisamos chegar em C3", "essa conta é Q3, depende de levar autoridade técnica para o comitê obrigatório"*.

NOTA DE LIMITES

A matriz diagnostica posição. Não substitui a inteligência específica de cada conta. Operações em Q1 ou Q2 tendem a precisar de pesquisa sobre o comitê obrigatório do cliente antes de mover, e essa pesquisa exige investimento próprio, não framework.

A PERGUNTA PARA LOCALIZAR A POSIÇÃO

Em qual quadrante a sua operação enterprise está hoje? E qual é o próximo movimento que o quadrante revela?

FONTES

Estudo Mercado Brasileiro de Software 2026 · ABES + IDC (abr/2026) · Evermonte Institute, CFO Trends 2026 (242 CFOs brasileiros) · Gartner via The Drum.