

99

GANCHOS VIRAIS

IMPOSSÍVEIS DE IGNORAR

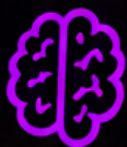
inspirados na psicologia



1. Me diz se eu tô errado...
2. Eu não esperava isso...
3. Tem um detalhe aqui que quase ninguém percebe...
4. Eu achava que era exagero, até...
5. Olha o que aconteceu quando eu...
6. Isso parece uma boa ideia, até você...
7. Demorei pra entender por que...
8. A parte mais estranha disso é...
9. Eu fui testar só pra tirar a dúvida...
10. Você também reparou que...?
11. Te enganaram sobre...
12. Eu estava errado sobre...
13. Todo mundo recomenda isso. Eu parei.
14. Dá pra fazer tudo certo e mesmo assim...
15. Quanto mais eu tentava... pior ficava.
16. Isso que você chama de... pode ser...
17. Eu sei que você gosta de... mas...
18. Essa dica só funciona se...
19. O problema começa quando você...
20. Antes de concordar com isso, olha...
21. Se você já passou por isso, vai entender...
22. Só quem já tentou... sabe...
23. Você começa animada e, de repente...
24. Tem uma coisa em... que me dá preguiça.
25. Eu também tinha vergonha de...
26. Você faz tudo e ainda sente que...
27. Sabe quando você... e ninguém percebe?
28. Eu achei que só eu fazia isso...
29. A pior parte de... nem é...
30. Se você tá começando agora, guarda isso...
31. Troca isso por isso...
32. Se eu começasse hoje, faria isso primeiro...
33. Três coisas pra conferir antes de...



PRENDE
ATENÇÃO



DESPERTA
CURIOSIDADE



CRIA
CONEXÃO REAL

Midas do
Marketing

COMO USAR

ESSES GANCHOS

1

Escolha o objetivo

Curiosidade, identificação, retenção, autoridade, história ou ação.

2

Adapte ao seu assunto

Troque os espaços, exemplos e contexto pelo problema real do seu público.

3

Não entregue tudo no gancho

O gancho abre a conversa. O restante do conteúdo precisa cumprir a promessa.

4

Teste variações

A mesma ideia pode render Reels, carrossel, anúncio, Story e legenda.

REGRA DE OURO

O gancho chama atenção. O conteúdo mantém a atenção. Não prometa o que você não vai entregar.

PARA

DESPERTAR CURIOSIDADE

Abra uma lacuna na mente da pessoa. Ela precisa querer descobrir o que vem depois.

1. Me corrige se eu estiver errado, mas...
2. Eu não esperava que isso fosse acontecer...
3. Tem um detalhe aqui que quase ninguém percebe.
4. Eu também achava que isso era exagero, até...
5. Olha o que aconteceu quando eu fiz isso.
6. Parece uma boa ideia, até você testar.
7. Demorei tempo demais para entender isso.
8. A parte mais estranha dessa história é...
9. Fui testar só para tirar a dúvida e...
10. Você também percebeu isso ou só eu?
11. Te contaram errado sobre isso.

POR QUE FUNCIONA

Cria uma lacuna de informação e faz o cérebro buscar fechamento.

PARA

MEXER NUMA CERTEZA

Quebre uma crença, contraste uma ideia ou desafie algo que parece óbvio.

- 12. Eu estava completamente errado sobre...
- 13. Todo mundo recomenda isso. Eu parei de fazer.
- 14. Dá para fazer tudo certo e, mesmo assim, dar errado.
- 15. Quanto mais eu tentava, pior ficava.
- 16. O que você chama de problema pode ser exatamente a solução.
- 17. Eu sei que você gosta disso, mas precisa ouvir uma coisa.
- 18. Essa dica só funciona se você fizer isso antes.
- 19. O problema começa quando você...
- 20. Antes de concordar comigo, olha isso.

POR QUE FUNCIONA

Gera contraste e interrupção de padrão, aumentando a atenção.

PARA

GERAR IDENTIFICAÇÃO

Faça o leitor pensar: 'isso acontece comigo'. Reconhecimento cria conexão.

- | | |
|---|--|
| 21. Se você já passou por isso, vai entender. | 26. Você faz tudo certo e ainda sente que falta alguma coisa. |
| 22. Só quem já tentou sabe como é. | 27. Sabe quando você faz isso e ninguém percebe? |
| 23. Você começa animado e, do nada... | 28. Por muito tempo, achei que só eu fazia isso. |
| 24. Tem uma coisa nisso que me dá preguiça só de pensar. | 29. A pior parte disso nem é o que você está pensando. |
| 25. Eu também tinha vergonha de admitir isso. | 30. Se você está começando agora, guarda isso. |

POR QUE FUNCIONA

Ativa reconhecimento pessoal e sensação de pertencimento.

PARA

MOSTRAR UM CAMINHO

Entregue direção prática. Simplicidade reduz resistência e aumenta salvamentos.

- | | |
|---|---|
| 31. Troca isso por isso e observa o que acontece. | 36. Pega esse exemplo e adapta para o seu negócio. |
| 32. Se eu estivesse começando hoje, faria isso primeiro. | 37. Quando isso acontecer, faz exatamente isso. |
| 33. Antes de gastar dinheiro com isso, tenta isso aqui. | 38. Em vez de começar por isso, começa por aqui. |
| 34. Dá para resolver isso sem complicar. | 39. Três coisas para conferir antes de fazer isso. |
| 35. A primeira coisa que eu mudaria no seu caso é essa. | 40. Vou te mostrar com um exemplo simples. |

POR QUE FUNCIONA

Reduz complexidade e oferece uma ação clara e fácil de visualizar.

PARA

CONTAR O QUE ACONTECEU

Histórias, erros e experiências pessoais transformam informação em narrativa.

- | | |
|---|---|
| 41. Meu maior erro foi acreditar nisso. | 46. Achei que ia dar errado. Aí aconteceu isso. |
| 42. Queria ter descoberto isso muito antes. | 47. Isso me poupou meses de tentativa e erro. |
| 43. Eu quase desisti quando isso aconteceu. | 48. Foi só quando eu parei de fazer isso que tudo mudou. |
| 44. Fiz isso durante 30 dias e olha o resultado. | 49. A primeira vez que tentei, foi um desastre. |
| 45. Ignorei esse conselho por tempo demais. | 50. Me arrependo de ter demorado tanto para fazer isso. |

POR QUE FUNCIONA

Histórias aumentam contexto, emoção e memória.

PARA

CRIAR AUTORIDADE SEM PARECER AULA

Mostre compreensão do problema e ofereça uma nova leitura com clareza.

- 51. Ninguém te explica essa parte no começo.
- 52. Isso parece pequeno, mas muda tudo.
- 53. O erro que quase todo iniciante comete.
- 54. Se eu pudesse te dar só um conselho, seria esse.
- 55. Você não precisa fazer mais. Precisa fazer melhor isso aqui.
- 56. O que está travando seu resultado pode ser isso.
- 57. Antes de postar qualquer coisa, pensa nisso.
- 58. O seu conteúdo pode estar bom e ainda assim não funcionar.
- 59. Tem uma diferença enorme entre fazer isso e fazer direito.
- 60. O que parece estratégia pode ser só distração.

POR QUE FUNCIONA

Entrega clareza antes de tentar convencer.

PARA

PRENDER ATENÇÃO E RETENÇÃO

Use linguagem de ação para fazer a pessoa parar, continuar e interagir.

- | | |
|---|---|
| 61. Quer prender atenção? Começa assim. | 66. Você está tentando convencer cedo demais. |
| 62. Pare de abrir seus conteúdos desse jeito. | 67. A maioria perde atenção exatamente aqui. |
| 63. Se ninguém para no seu conteúdo, olha isso. | 68. Quer mais comentários? Testa essa estrutura. |
| 64. Seu problema pode não ser falta de conteúdo. | 69. Quer mais retenção? Para de explicar tudo no começo. |
| 65. O primeiro segundo decide quase tudo. | 70. Existe um jeito mais simples de fazer isso. |

POR QUE FUNCIONA

Usa tensão, ação e promessa específica de continuidade.

PARA

ATIVAR A PSICOLOGIA DA CURIOSIDADE

Abra perguntas, segure parte da resposta e use tensão sem promessas vazias.

- 71.** Essa frase faz a pessoa querer continuar lendo.
- 72.** Use isso quando estiver sem ideia do que postar.
- 73.** Esse tipo de começo cria uma pergunta na cabeça da pessoa.
- 74.** Se você trabalha com conteúdo, anota isso.
- 75.** Um pequeno ajuste pode mudar completamente a percepção.
- 76.** Isso funciona porque o cérebro odeia deixar perguntas sem resposta.
- 77.** A curiosidade começa quando você não entrega tudo de uma vez.
- 78.** Não explique. Primeiro, faça a pessoa querer saber.
- 79.** Quanto mais previsível seu conteúdo, mais fácil ignorar.
- 80.** A atenção vai embora quando a pessoa acha que já sabe o final.

POR QUE FUNCIONA

Mantém perguntas abertas até a resposta fazer sentido.

PARA

QUEBRAR PADRÕES

Contraste, surpresa e tensão cognitiva ajudam seu conteúdo a se destacar no feed.

- 81.** Quer ser lembrado? Crie contraste.
- 82.** Quer ser ignorado? Comece igual todo mundo.
- 83.** O cérebro presta atenção no que quebra o padrão.
- 84.** Uma boa frase pode carregar um conteúdo inteiro.
- 85.** O gancho não precisa explicar. Precisa abrir uma conversa.
- 86.** Se a primeira frase não gera tensão, troque.
- 87.** Existe uma pergunta que seu público já está fazendo.
- 88.** Comece pelo problema que ninguém quer admitir.
- 89.** Diga o que todo mundo pensa, mas ninguém fala.
- 90.** Mostre algo que contrarie o senso comum.

POR QUE FUNCIONA

O inesperado chama atenção porque foge do piloto automático.

PARA

FAZER A PESSOA QUERER CONTINUAR

Use reconhecimento, tensão e promessa de valor para manter a atenção até o final.

- 91. Transforme uma certeza em dúvida.
- 92. Faça a pessoa pensar: 'peraí, como assim?'
- 93. Comece com uma verdade desconfortável.
- 94. Use uma confissão que gere identificação.
- 95. Mostre um erro antes de mostrar a solução.
- 96. Crie uma promessa que desperte curiosidade, não desconfiança.
- 97. Deixe uma informação incompleta de propósito.
- 98. Faça a pessoa se reconhecer na primeira frase.
- 99. Antes de ensinar qualquer coisa, dê um motivo para a pessoa continuar.

POR QUE FUNCIONA

Combina tensão, identificação e uma recompensa perceptível.

NÃO COPIE.

ADAPTE PARA A SUA VOZ.

GANCHO GENÉRICO

'Você precisa saber disso...'

GANCHO MELHOR

'Se você está tentando vender pelo Instagram e ninguém responde, olha isso.'

POR QUÊ?

Quanto mais específico o contexto, maior a chance de a pessoa certa se reconhecer.

O GANCHO ABRE A CONVERSA.

**O RESTO DO POST PRECISA
VALER A ATENÇÃO.**

CURTIU O GUIA?

TEM MUITO MAIS NO MEU INSTAGRAM.

Conteúdo sobre marketing, posicionamento, criação, vendas e inteligência artificial aplicada ao negócio.

@midasdomarketing

ME SIGA PARA RECEBER MAIS IDEIAS COMO ESSA

Midas do Marketing

CONTEÚDO QUE PRENDE ATENÇÃO E GERA AÇÃO