200 GANCHOS VALIDADOS

BÔNUS DO MÉTODO PERFIL 100K



ANTES DE USAR

Gancho é a primeira frase do seu conteúdo. É ela que decide se a pessoa fica ou se ela rola o feed. Não existe conteúdo bom com gancho fraco, porque ninguém chega no conteúdo.

Os 200 ganchos aqui estão prontos para falar. Você abre, escolhe um, grava. Eles estão separados por mecanismo psicológico, que é o motivo pelo qual a frase segura a atenção. Isso importa porque quando você entende o mecanismo, você para de depender da lista e passa a criar os seus.

TRÊS REGRAS PARA NÃO DESPERDIÇAR O MATERIAL

01 Só use o que for verdade no seu caso. Gancho que promete o que o conteúdo não entrega destrói a sua autoridade em duas semanas.

02 Fale o gancho olhando para a câmera, sem introdução, sem "oi gente", sem apresentação. O gancho é a primeira coisa que sai da sua boca.

03 Repita o mesmo gancho em conteúdos diferentes ao longo dos meses. Sua audiência muda o tempo todo e o que funcionou uma vez tende a funcionar de novo.

BLOCO 01

QUEBRA DE CRENÇA

GANCHOS 1 A 20

O QUE FAZ FUNCIONAR a pessoa acredita em algo e você diz o contrário logo de cara. O cérebro dela não consegue seguir em frente com a contradição aberta. Use quando o seu mercado repete um conselho que você sabe que está errado.

1. Tudo que te ensinaram sobre postar todo dia está errado.
2. Você não precisa de câmera boa. Você precisa de uma coisa que ninguém te falou.
3. Passei três anos acreditando nisso. Era mentira.
4. Não é falta de tempo. É falta de método, e eu vou provar.
5. Todo mundo fala que tem que ter constância. Constância sem isso aqui não serve pra nada.
6. Quanto mais eu me esforcei, menos eu vendi. Até entender uma coisa.
7. Você não precisa de mais seguidor. Você precisa dos seguidores certos.
8. Editar bem não faz você crescer, e eu tenho os números pra mostrar.
9. Esquece o que o especialista te disse sobre horário de postagem.
10. Se eu tivesse seguido esse conselho famoso, eu ainda estaria travado.
11. O algoritmo não é seu inimigo. Seu conteúdo é.
12. Ninguém deixa de comprar por causa do preço, e eu vou te explicar por quê.
13. Não é o mercado que está saturado. É o seu posicionamento.
14. Aquele conselho de ser você mesmo já derrubou muito perfil bom.
15. Você acha que precisa de mais conteúdo. Você precisa de menos, e melhor.
16. Ganhar seguidor é fácil. O difícil é o que quase ninguém faz depois.
17. Eu não acredito em nicho pequeno demais. Acredito em oferta fraca.
18. A parte que todo mundo pula é justamente a que traz resultado.
19. Se conteúdo bom bastasse, você já teria explodido. Não basta.
20. Vou dizer uma coisa impopular sobre trabalhar com internet.

BLOCO 02

CURIOSIDADE E INFORMAÇÃO RETIDA

GANCHOS 21 A 40

O QUE FAZ FUNCIONAR você mostra que existe uma informação e não entrega imediatamente. A pessoa fica pelo buraco aberto. Use quando o seu conteúdo tem um insight específico no meio ou no fim.

21 Posso te contar uma coisa que eu nunca falei aqui?

22 Eu estava guardando isso e chegou a hora.

23 Tem uma coisa que quem cresce rápido faz e não conta pra ninguém.

24 Ninguém fala disso porque é chato demais de explicar. Eu vou explicar.

25 Existe um detalhe no meio disso que muda tudo. Presta atenção no final.

26 Descobri isso por acidente e não consigo mais desfazer.

27 Você vai querer anotar essa.

28 Isso aqui parece bobagem, e é exatamente por isso que funciona.

29 Tem uma pergunta que eu faço e que resolve metade do problema.

30 Eu quase não gravei esse vídeo.

31 Esse é o tipo de coisa que eu só falo em conversa fechada.

32 Se você chegou até aqui, presta atenção nos próximos vinte segundos.

33 Tem um motivo bem específico pro seu conteúdo não performar, e não é o que você pensa.

34 Vou te mostrar o que aparece na minha tela quando dá certo.

35 Isso não está em nenhum curso que eu já vi.

36 Eu levei dois anos pra entender o que eu vou falar em um minuto.

37 Guarda esse vídeo, você vai precisar dele em algum momento.

38 Tem uma pasta no meu computador que explica tudo. Vou abrir ela agora.

39 A resposta está no final, mas o começo é o que importa.

40 Esse é o vídeo que eu queria ter assistido quando comecei.

BLOCO 03

PROVA E RESULTADO ESPECÍFICO

GANCHOS 41 A 60

O QUE FAZ FUNCIONAR número específico é impossível de ignorar porque parece verificável. Quanto mais estranho e exato o número, mais verdadeiro ele soa. Use quando você tem um caso real, seu ou de cliente.

41 Fiz sete publicações e ganhei quatro mil seguidores. Vou mostrar as sete.

42 Meu aluno tinha oitocentos seguidores. Hoje tem trinta mil.

43 Esse post trouxe onze clientes e tem quatro linhas.

44 Trinta dias, zero investimento em anúncio, e esse foi o resultado.

45 Bati minha melhor semana e não mudei nada além disso aqui.

46 Vou abrir os números reais do meu perfil agora.

47 Foi a mesma estratégia em três negócios diferentes e funcionou nos três.

48 Esse vídeo tem noventa mil visualizações e foi gravado no estacionamento.

49 Vendi mais nesse mês do que no semestre inteiro do ano passado.

50 Peguei um perfil parado há dois anos e coloquei pra crescer em três semanas.

51 Fiz isso com uma cliente que jurava que não tinha o que falar.

52 Cento e vinte pessoas responderam meu story ontem, e eu perguntei uma coisa só.

53 Testei esse formato dez vezes e nove viralizaram.

54 Esse foi o post mais salvo do meu perfil. Vou te dizer por quê.

55 Um único ajuste dobrou meu alcance e levou dois minutos.

56 Comecei do zero de novo só pra provar que funciona. Olha onde cheguei.

57 Nenhum dos meus vídeos que passou de cem mil tinha edição.

58 Meu melhor mês veio de um conteúdo que eu quase apaguei.

59 Vou te mostrar o print antes que eu perca a coragem.

60 Três meses atrás eu estava exatamente onde você está.

BLOCO 04

ERRO E ADVERTÊNCIA

GANCHOS 61 A 80

O QUE FAZ FUNCIONAR ninguém consegue ignorar a possibilidade de estar cometendo um erro caro sem saber. É o mecanismo mais forte da lista para quem já tenta e não vê resultado.

61 Se você ainda faz isso na sua bio, para agora.

62 Esse erro está te custando cliente todo dia.

63 Noventa por cento dos perfis do seu tamanho cometem esse erro.

64 Você está fazendo certo e mesmo assim está errado. Eu explico.

65 Isso aqui parece profissional e afasta comprador.

66 Para de fazer isso nos primeiros três segundos do seu vídeo.

67 Tem um erro na sua primeira frase e você nem percebe.

68 Se o seu conteúdo não gera comentário, o problema é esse.

69 Você está falando pra quem já te conhece. Esse é o erro.

70 Todo iniciante faz isso. Você não é obrigado a fazer.

71 Esse detalhe pequeno derruba o seu alcance sem você ver.

72 Se você está postando e ninguém responde, provavelmente é isso.

73 Cuidado com esse conselho, ele só funciona pra quem já tem audiência.

74 Você está pedindo a coisa errada no final do seu vídeo.

75 Se o seu perfil não vende, olha esse ponto antes de mudar qualquer outra coisa.

76 Isso que você chama de estratégia é só rotina.

77 Toda vez que eu vejo isso num perfil, eu sei que ele vai travar.

78 Você está tentando aparecer quando devia estar tentando ser lembrado.

79 Esse é o erro que me custou seis meses.

80 Se você faz isso no story, está treinando as pessoas a te ignorarem.

BLOCO 05

CONFISSÃO E VULNERABILIDADE

GANCHOS 81 A 100

O QUE FAZ FUNCIONAR quem admite fraqueza ganha confiança. A audiência baixa a guarda porque você não está vendendo, está contando. Use para construir vínculo e para os conteúdos mais pessoais da semana.

81 Eu escondi isso por bastante tempo e vou falar agora.

82 Meu maior erro foi esse, e ele foi caro.

83 Já pensei em desistir e apagar tudo.

84 Eu estava errado sobre uma coisa que eu defendi aqui.

85 Perdi dinheiro pra aprender isso.

86 Tem uma coisa que eu fiz e não faria de novo.

87 Me arrependo de ter demorado tanto pra fazer isso.

88 Eu finalmente cedi e fiz o que todo mundo mandava. Deu nisso.

89 Fiquei um ano sem resultado, e vou contar o que estava acontecendo.

90 Ninguém sabe disso, nem minha equipe soube na época.

91 Eu não esperava ter que falar isso publicamente.

92 Tem um vídeo meu de dois anos atrás que eu tenho vergonha de ver.

93 Já cobrei muito barato por medo, e isso quase me quebrou.

94 Copiei um concorrente e me dei mal.

95 Eu travava na hora de gravar. Foi assim que eu resolvi.

96 Passei meses ouvindo que não ia dar certo, inclusive dentro de casa.

97 Não foi talento. Foi teimosia e um método.

98 Esse foi o dia em que tudo mudou pra mim.

99 Eu comecei tarde e por muito tempo achei que isso era um problema.

100 Vou falar do dinheiro que eu deixei na mesa por não entender isso.

BLOCO 06

IDENTIFICAÇÃO DIRETA

GANCHOS 101 A 120

O QUE FAZ FUNCIONAR a pessoa se reconhece na descrição e entende que o vídeo é sobre ela. Também filtra quem não é seu público, o que melhora a entrega. Use quando o conteúdo é específico demais para servir a todo mundo.

101 Se você tem menos de mil seguidores, esse aqui é pra você.

102 Levanta a mão se você já gravou e não teve coragem de postar.

103 Se você já sentiu que está falando sozinho, ouve isso.

104 Isso aqui é pra quem atende cliente e não sabe o que postar.

105 Se você é bom no que faz e ninguém sabe, o problema é esse.

106 Se você tem menos de duas horas por semana pra conteúdo, esse é o seu caminho.

107 Se você trava na hora de falar de preço, esse vídeo é seu.

108 Isso é pra quem já tentou de tudo e continua parado.

109 Se você tem vergonha de aparecer, eu não vou mandar você perder a vergonha.

110 Se o seu melhor cliente vem por indicação, você está deixando dinheiro na mesa.

111 Pra quem tem consultório, escritório ou loja, esse aqui é diferente.

112 Se você acha que o seu nicho é sério demais pra internet, vem cá.

113 Se você já postou e apagou porque ninguém curtiu, isso é pra você.

114 Se você posta todo dia e não vende, o vídeo é esse.

115 Isso é pra quem quer cliente, não pra quem quer curtida.

116 Se você tem mais de trinta anos e acha que perdeu o timing, escuta.

117 Se o seu perfil está parado há meses, começa por aqui.

118 Isso é pra quem já paga tráfego e mesmo assim não decola.

119 Se você é sócio de alguém e ninguém quer aparecer, tem solução.

120 Se você chegou aqui por indicação, esse é o vídeo certo pra começar.

BLOCO 07

INIMIGO COMUM E DENÚNCIA

GANCHOS 121 A 140

O QUE FAZ FUNCIONAR você e a audiência ficam do mesmo lado contra alguém. Cria pertencimento imediato. Use com moderação, porque em excesso o seu perfil vira reclamação.

121 O que o mercado não quer que você descubra sobre crescimento.

122 Estão te vendendo caro uma coisa que custa quase nada.

123 Eu já paguei por isso e vou te entregar de graça.

124 Tem gente ganhando muito dinheiro com a sua confusão.

125 Esse serviço que te ofereceram não faz o que promete.

126 Te enganaram sobre o que faz um perfil crescer.

127 Ninguém do mercado vai falar isso porque atrapalha a venda deles.

128 Eu já fui cliente desse tipo de agência e sei como funciona por dentro.

129 Aquele número bonito que te mostraram não significa nada.

130 Estão te empurrando ferramenta quando você precisa de estratégia.

131 A conta que te fizeram não fecha, e eu vou fazer na sua frente.

132 Isso virou moda no mercado e está prejudicando quem começa.

133 Existe um jeito bem mais barato de fazer isso e ninguém comenta.

134 Se te venderam pacote de seguidor, você foi roubado, e dá pra reverter.

135 Esse discurso bonito esconde uma conta que você vai pagar depois.

136 Eu não deveria estar mostrando isso, mas já decidi.

137 Não é sobre sorte e não é sobre padrinho. É sobre isso aqui.

138 O que separa quem cresce de quem não cresce não é o que te contaram.

139 Enquanto te distraem com isso, o dinheiro está do outro lado.

140 Tem uma parte da história que sempre cortam quando contam esse caso.

BLOCO 08

URGÊNCIA E COMANDO

GANCHOS 141 A 160

O QUE FAZ FUNCIONAR uma ordem direta quebra o modo automático de quem está rolando o feed. O corpo obedece antes da cabeça decidir. Use principalmente nos conteúdos curtos e nos stories.

141 Para de rolar o feed por trinta segundos.

142 Se você só vai assistir metade, é melhor nem começar.

143 Assiste até o final, a parte que importa é a última.

144 Faz isso hoje ainda, não deixa pra segunda.

145 Salva esse vídeo antes que ele suma do seu feed.

146 Antes de postar qualquer coisa hoje, escuta isso.

147 Para tudo o que você está fazendo no seu perfil e faz isso primeiro.

148 Se você tem reunião hoje, aplica isso antes.

149 Vou falar rápido porque isso não deveria estar aqui por muito tempo.

150 Toma nota, são três passos e eu vou repetir uma vez só.

151 Abre o seu perfil agora e olha esse ponto comigo.

152 Se você fizer só isso essa semana, já vale.

153 Deixa o que você está fazendo e assiste esse.

154 Isso vale mais do que qualquer coisa que você vai ver hoje aqui.

155 Faz o teste agora e me conta no direct o que aconteceu.

156 Vinte segundos, é tudo que eu preciso.

157 Volta o vídeo e presta atenção no que eu falei antes dessa frase.

158 Se você não fizer isso hoje, semana que vem vai ser igual.

159 Não compartilha isso com o seu concorrente.

160 Comenta uma palavra e eu te mando o passo a passo.

BLOCO 09

TRANSFORMAÇÃO E ANTES E DEPOIS

GANCHOS 161 A 180

O QUE FAZ FUNCIONAR a pessoa se projeta no personagem da história. Ela não quer o método, ela quer o depois. Use quando você tem caso, jornada ou linha do tempo para mostrar.

161 De perfil parado a agenda cheia em sessenta dias.

162 Como eu saí do zero e cheguei aqui sem cortar caminho.

163 Peguei esse perfil assim e devolvi assim.

164 Trinta dias atrás isso aqui era um perfil abandonado.

165 Como eu resolvi em três dias uma coisa que me travou por três anos.

166 Ele começou sem saber nem ligar a câmera. Olha ele hoje.

167 Isso mudou tudo pra mim e eu nem percebi na hora.

168 Essa foi a semana em que o meu direct virou outra coisa.

169 Sete formas de transformar um perfil sem seguidor em um perfil que vende.

170 Do primeiro vídeo ao primeiro cliente, o caminho inteiro.

171 Como eu troquei um mês de tentativa por dez dias de execução.

172 Isso me poupou meses de trabalho e eu vou te entregar pronto.

173 Testei por trinta dias e vou te contar exatamente o que mudou.

174 Antes eu corria atrás de cliente. Hoje eu escolho.

175 O que eu faria se tivesse que começar tudo de novo amanhã.

176 Como eu dobrei os meus resultados sem dobrar o meu tempo.

177 Ela tinha vergonha de aparecer. Hoje ela grava sozinha toda semana.

178 Saí de vinte visualizações pra vinte mil sem mudar de assunto.

179 Como transformar uma dúvida de cliente em conteúdo que vende.

180 Um ano atrás eu não teria coragem de gravar esse vídeo.

BLOCO 10

PERGUNTA E PROVOCAÇÃO

GANCHOS 181 A 200

O QUE FAZ FUNCIONAR pergunta boa não pode ser ignorada, o cérebro responde sozinho. E pergunta desconfortável prende mais do que afirmação bonita. Use para gerar comentário e para abrir conteúdo de posicionamento.

181 Você é culpado disso e nem sabe.

182 Me diz se eu estou errado.

183 Por que o seu concorrente, que é pior que você, vende mais?

184 Você quer seguidor ou quer cliente? Não dá pra querer os dois do mesmo jeito.

185 Quanto tempo mais você vai esperar pra começar?

186 Seja honesto, quando foi a última vez que alguém te chamou no direct pra comprar?

187 Você sabe explicar em uma frase o que você faz? Testa agora.

188 Se hoje sumissem todos os seus clientes, quanto tempo você levaria pra repor?

189 O que você faria se ninguém pudesse te julgar?

190 Você posta pro seu cliente ou pros seus colegas de profissão?

191 Se o seu perfil fosse uma vitrine, alguém entraria na loja?

192 Quantas pessoas passaram pelo seu perfil hoje e foram embora sem entender nada?

193 Você está construindo audiência ou só sendo visto?

194 Por que você ainda não postou aquilo que você sabe que precisa postar?

195 O que te impede de gravar hoje é técnica ou é medo?

196 Você contrataria você mesmo pelo preço que você cobra?

197 Se você não aparecer, quem vai aparecer no seu lugar?

198 Você está com preguiça ou não sabe o próximo passo? São coisas diferentes.

199 Quanto vale um cliente pra você? Agora multiplica por dez.

200 Se nada mudar nos próximos noventa dias, você aceita?

MATERIAL EXTRA

25 GANCHOS VISUAIS

Os 200 de cima são ganchos falados. Esses aqui são ganchos de cena, onde o que segura a atenção não é a frase e sim o que está acontecendo na tela. Eles funcionam muito bem para quem tem equipe, consultório, escritório, clínica ou loja, porque envolvem outras pessoas e o próprio ambiente de trabalho.

REGRA DE OURO a cena prende, mas a mensagem do negócio precisa entrar no meio ou no fim. Cena sem mensagem é entretenimento e não constrói nada.

01 Duas pessoas no atendimento. O cliente faz aquela pergunta que todo mundo do seu nicho já ouviu mil vezes. Uma responde com paciência, a outra fica visivelmente irritada, e a primeira cola um adesivo de carinha feliz no rosto dela.

02 Bastidor de gravação no seu espaço. Alguém cai no fundo do vídeo, todo mundo corre, e a pessoa no chão levanta um cartaz com o anúncio da semana.

03 Um cliente chega irritado perguntando quem fez aquilo. A equipe começa a se acusar. No fim ele revela que era elogio, e quem assume ganha.

04 Você recebe alguém no balcão e fala o valor. A pessoa hesita e diz que está caro. Outra pessoa aparece atrás, diz que resolve, e paga.

05 Alguém pede pra falar com o responsável. Você diz que é você. A pessoa insiste que quer alguém acima de você. Aparece um terceiro completamente perdido.

06 Você deixa uma nota de dinheiro na porta do seu espaço. Quem para pra pegar é puxado pra dentro e ganha um tour, uma condição ou um brinde.

07 Alguém encosta em você sem querer. Você reage bravo dizendo que a pessoa vai descobrir quem você é. Ela encosta de novo, e você muda de tom na hora e se apresenta com o nome do seu negócio.

08 Todo mundo da equipe circulando com um papel colado nas costas. Cada papel tem uma piada interna sobre a pessoa.

09 Objeto atravessando a tela rápido, com uma marcação no centro. A legenda desafia a pessoa a pausar no ponto certo, e isso força repetição do vídeo.

10 Alguém aponta empolgado para fora do quadro com a legenda dizendo que chegou o cliente favorito. No fim todos viram e apontam para a câmera.

11 Você entrega alguma coisa para o cliente, mas puxa de volta e começa a dançar toda vez que ele tenta pegar.

12 O cliente mostra no celular o resultado impossível que quer. Corte para a realidade dele. A cara de quem vai ter que explicar diz tudo.

13 Cliente chega dizendo que não pediu aquilo. Você diz que não tem problema e finge que vai jogar fora, depois revela que aqui não funciona assim.

14 A equipe inteira trabalhando num corredor apertado, alguém avisando frente, atrás e passando, e todo mundo se movendo em sincronia.

15 Você faz uma previsão de quanto vai render o dia. O sócio aumenta a previsão. Quem executa aparece e corta os dois lembrando quem vai fazer o trabalho.

16 Alguém tenta fazer as tarefas simples do dia com você olhando por trás, e erra todas.

17 Você derruba uma ferramenta de trabalho, se abaixa pra pegar, e uma reação em cadeia derruba todo o resto em cima de você.

18 Funcionário exausto prestes a quebrar tudo, mas para toda vez que aparece o preço do equipamento na tela. Até olhar para o colega e aparecer valor zero.

19 Placa na entrada dizendo que uma condição especial vale para quem cumprir um critério. Alguém tenta burlar e é pego por um detalhe óbvio.

20 Você pergunta se a pessoa quer o brinde ou se prefere dobrar e passar pro próximo. Ela dobra, some, e volta fingindo ser outra pessoa pra pegar o dobro.

21 Você deixa cair um item perto do balcão de propósito. O cliente pega pra devolver e você embala e pergunta se é cartão ou pix.

22 Ingredientes ou materiais soltos entrando numa caixa. A caixa fecha, chacoalha, abre, e lá dentro está o resultado final pronto.

23 Você segura um objeto entre as mãos, solta, e ele não cai. A mudança de ângulo revela a estrutura escondida com o cartaz do aviso.

24 Cliente pergunta uma coisa detalhada bem no momento em que você está com a boca cheia. Você explica tudo só com gesto e expressão.

25 Você pede coisas banais para quem passa na frente do seu espaço, filma tudo, e depois monta uma edição dramática com aquelas mesmas cenas. A pessoa vê o vídeo depois e se reconhece.