



■ EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

Amostra

25 ganchos

virais

*20 moldes de primeira linha e 5 aberturas virais
analisadas, com o molde para adaptar*

Amostra 25 ganchos virais

*20 moldes de primeira linha e 5 aberturas virais analisadas,
com o molde para adaptar*

SOBRE OS EXEMPLOS E OS VIRAIS

Os exemplos dos moldes são ilustrativos: números, prazos e situações foram escritos para mostrar a estrutura, não são resultados de clientes. As aberturas virais são de terceiros, citadas em trecho curto com link para a peça original; os números delas são os que a fonte mostrava no dia da conferência, com a data.

PARA QUEM É

Quem escreve a peça e trava na primeira linha, em qualquer nicho: criador, dono de negócio, profissional de marketing.

PARA QUEM NÃO É

Quem quer gancho pronto para colar sem trocar nada. Cada molde pede o seu número e a sua cena.

Gabriel Madureira

EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

MADUREIRA.XYZ

■ NESTE MATERIAL

Sumário

■	Antes de começar	4
■	Os 5 virais	5
■	Os 20 moldes	8
■	A biblioteca completa	14

Antes de começar

Esta é uma amostra da Biblioteca de Ganchos Virais: 20 moldes de primeira linha e 5 aberturas reais que viralizaram, no mesmo formato de ficha do material completo. Dá para usar amanhã.

Cada molde traz as lacunas entre colchetes, um exemplo preenchido num nicho qualquer (de propósito diferente do seu, para você enxergar a estrutura e não o assunto), por que funciona, quando não usar e os formatos onde rende. Cada viral traz o link, a primeira frase citada, o número que a fonte mostrava com a data, o mecanismo e o molde.

A régua que todos respeitam

- 01 **Até 10 palavras, uma ideia, uma oração.** Na tela de reel, até 6.
- 02 **Os 3 testes:** é específico, tem tensão, dá para saber para quem é. Dois de três é reprovação.
- 03 **Troque o assunto por outro nicho.** Se a frase continua de pé, está genérica.
- 04 **Sem o dado, sem o molde.** Molde de prova pede prova. Se você não tem, escolha outro.

O porquê de cada peça do gancho, com as pesquisas por trás, está no estudo aberto [Anatomia de um gancho](https://anatomia.de.um.gancho), em madureira.xyz/posts/anatomia-de-um-gancho.

Os 5 virais

Cinco aberturas que viralizaram, desmontadas. Leia o mecanismo antes do molde: é ele que você leva para a sua peça.

V007. FELIPE CASTANHARI, CANAL NOSTALGIA (@NOSTALGIA)

REDE YOUTUBE

ORIGEM BRASIL

NICHO CULTURA

ANO 2017

RÉGUA A1, CENA DATADA

"E eu quero começar esse vídeo falando da noite de 9 de fevereiro de 1964"

FONTE

youtube.com/watch?v=3V6JCvdVYwY
(primeira frase falada, logo após a saudação)

NÚMERO

8,77 mi de visualizações (contador do YouTube, visto em 14/10/2026)

MECANISMO

História

POR QUE PRENDE

Em vez de abrir pelo tema (os Beatles), abre por uma data precisa e promete o que aconteceu naquela noite. A cena datada cria a sensação de documentário e a curiosidade de saber o que houve.

MOLDE

Quero começar falando da noite de [data exata]

EXEMPLO

Quero começar falando da manhã de 3 de março

V017. STEVE JOBS, DISCURSO EM STANFORD (@STANFORD)

REDE YOUTUBE

ORIGEM FORA DO BRASIL

NICHO CARREIRA

ANO 2008

RÉGUA A3, CONFISSÃO EM 1ª PESSOA

"truth be told uh I never graduated from college"

TRADUÇÃO

verdade seja dita, eu nunca me formei na faculdade

FONTE

youtube.com/watch?v=UF8uR6Z6KLc
(segunda frase falada, logo após o agradecimento)

NÚMERO

49,25 mi de visualizações (contador do YouTube, visto em 14/10/2026)

MECANISMO

Confissão

POR QUE PRENDE

Numa formatura, o orador confessa que nunca se formou, o que contraria o cenário e humaniza quem está no palco. A confissão abre espaço para as três histórias que ele conta em seguida.

MOLDE

Verdade seja dita, eu nunca [credencial esperada]

EXEMPLO

Verdade seja dita, eu nunca fiz curso de cozinha

V043. HI RAY (@RAYDORH)

REDE TIKTOK

ORIGEM BRASIL

NICHO CARREIRA

ANO 2023

RÉGUA A3, CONFISSÃO EM 1ª PESSOA

"Eu tenho uma entrevista de emprego e quando a pessoa me perguntar qual meu defeito..."

FONTE

[tiktok.com/@raydorch/video/7216813838983761158](https://www.tiktok.com/@raydorch/video/7216813838983761158) (primeira frase falada)

NÚMERO

1,1 mi de visualizações (contador do TikTok, visto em 14/10/2026)

MECANISMO

Identificação

POR QUE PRENDE

Abre na voz de quem tem o problema, em primeira pessoa, com o medo exato da pergunta temida. Quem vai a uma entrevista se reconhece antes da dica aparecer.

MOLDE

Eu tenho [situação] e não sei o que [fazer]

EXEMPLO

Eu tenho uma reunião com investidor e não sei responder

V077. SAM ALTMAN (@SAMA)

REDE X

ORIGEM FORA DO BRASIL

NICHO TECNOLOGIA

ANO 2022

RÉGUA A2, CONTAGEM PRÓPRIA

"ChatGPT launched on wednesday. today it crossed 1 million users!"

TRADUÇÃO

O ChatGPT foi lançado na quarta. Hoje passou de 1 milhão de usuários!

FONTE

x.com/sama/status/1599668808285028353 (primeira linha do post)

NÚMERO

47.119 curtidas e 2.934 reposts (contagem pública do X, visto em 14/10/2026)

MECANISMO

Número

POR QUE PRENDE

Duas datas curtas (quarta e hoje) e um número próprio fazem a velocidade aparecer sem adjetivo. O leitor calcula sozinho o intervalo e se impressiona.

MOLDE

[Projeto] saiu na [dia]. Hoje passou de [número]

EXEMPLO

A padaria abriu na segunda. Hoje passou de mil pães

V079. MAX GEHRINGER (MAX-GEHRINGER)

REDE LINKEDIN

ORIGEM BRASIL

NICHO CARREIRA

ANO 2020

RÉGUA A3, CONFISSÃO EM 1ª PESSOA

“Eu tinha um funcionário, o Tiago, que queria porque queria ser promovido.”

FONTE

[linkedin.com/posts/max-gehringer-eu-tinha-um-funcion%C3%A1rio-o-tiago-que-queria-activity-6640923953411969024-Q8FL](https://www.linkedin.com/posts/max-gehringer-eu-tinha-um-funcion%C3%A1rio-o-tiago-que-queria-activity-6640923953411969024-Q8FL)
(primeira linha do post)

NÚMERO

48.489 reações e 1.531 comentários
(contador da página do LinkedIn, visto em 14/10/2026)

MECANISMO

História

POR QUE PRENDE

Começa como causo com personagem de nome próprio e um desejo claro, a promoção. O leitor sabe que vem um conflito e uma lição, e muitos se veem no lugar do Tiago.

MOLDE

Eu tinha um [cliente/aluno], o [nome], que queria [desejo]

EXEMPLO

Eu tinha uma aluna, a Bia, que queria correr maratona

Os 20 moldes

Escreva a peça primeiro. Depois teste três destes moldes na mesma ideia e fique com o que passa nos três testes.

6001. OBJETO BANAL DECISIVO

FORMATO REEL, CARROSSEL

OBJETIVO SALVAMENTO EMOÇÃO SURPRESA

Esse [objeto] decide [resultado] mais que [coisa óbvia]

EXEMPLO

Essa colher decide o bolo mais que o forno (confeitaria)

POR QUE FUNCIONA

Um objeto banal com peso desproporcional abre uma lacuna concreta.

NÃO USE QUANDO

Quando o objeto é caro ou de marca: vira propaganda.

EXEMPLO

Abro o banco às 7h e olho uma coisa só (finanças pessoais)

POR QUE FUNCIONA

Hábito específico e restrito: "uma coisa só" pede revelação.

NÃO USE QUANDO

Se a coisa for óbvia, como o saldo.

6034. MESMA BASE, DOIS ORÇAMENTOS

FORMATO CARROSSEL, REEL

OBJETIVO SALVAMENTO EMOÇÃO SURPRESA

Mesmo [projeto], dois orçamentos: [valor] e [valor]

EXEMPLO

Mesma planta, dois orçamentos: 180 mil e 420 mil (arquitetura)

POR QUE FUNCIONA

Diferença enorme com a mesma base exige explicação.

NÃO USE QUANDO

Se você não vai detalhar onde o dinheiro foi.

6014. UMA COISA SÓ

FORMATO X, REEL

OBJETIVO SALVAMENTO

EMOÇÃO IDENTIFICAÇÃO

Abro [ferramenta] às [hora] e olho uma coisa só

6053. CRONÔMETRO NA MÃO

FORMATO LINKEDIN, X

OBJETIVO AUTORIDADE

EMOÇÃO DESEJO

Cronometrei [tarefa]: [tempo antes] viraram [tempo depois]

EXEMPLO

Cronometrei o onboarding: 40 minutos viraram 6 (SaaS B2B)

POR QUE FUNCIONA

Medida de tempo própria é prova difícil de contestar.

NÃO USE QUANDO

Se você mudou outra coisa junto e esconde.

6065. DEMOREI PRA DECIDIR

FORMATO LINKEDIN, X

OBJETIVO COMENTÁRIO

EMOÇÃO IDENTIFICAÇÃO

Demorei [prazo] pra [decisão]. Devia ter sido no [prazo].

EXEMPLO

Demorei 8 meses pra desligar alguém. Devia ser no segundo. (RH)

POR QUE FUNCIONA

Erro de timing é universal entre gestores.

NÃO USE QUANDO

Se a pessoa desligada pode se reconhecer.

6078. MÉTRICA COMEMORADA À TOA

FORMATO LINKEDIN, X

OBJETIVO AUTORIDADE

EMOÇÃO INCÔMODO

Comemorei [métrica] por [tempo]. [Consequência seca].

EXEMPLO

Comemorei cadastros por seis meses. Ninguém pagava. (SaaS B2B)

POR QUE FUNCIONA

Métrica de vaidade confessada: a autoridade vem da autocrítica.

NÃO USE QUANDO

Se você ainda não sabe qual métrica importa agora.

6098. RESPOSTAS PRA OBJEÇÃO

FORMATO CARROSSEL, REEL

OBJETIVO SALVAMENTO

EMOÇÃO CONFIANÇA

[N] respostas pra "[objeção]" que não [concessão]

EXEMPLO

4 respostas pra "tá caro" que não baixam preço (loja online)

POR QUE FUNCIONA

Objeção universal com saída prática.

NÃO USE QUANDO

Se as respostas forem manipuladoras.

6101. COBRO E FICO COM

FORMATO REEL, CARROSSEL

OBJETIVO AUTORIDADE

EMOÇÃO SURPRESA

Cobro [valor] por [unidade]. Fico com [valor].

EXEMPLO

Cobro R\$ 350 por ensaio. Fico com R\$ 90. (fotografia de casamento)

POR QUE FUNCIONA

A decomposição do preço surpreende e educa o cliente.

NÃO USE QUANDO

Se o seu público é o cliente que vai pedir desconto.

G118. SEGUIDORES E VENDAS

FORMATO X, LINKEDIN

OBJETIVO COMENTÁRIO

EMOÇÃO INCÔMODO

[Número] seguidores, [número] vendas no mês.

EXEMPLO

80 mil seguidores, 12 vendas no mês. (loja online)

POR QUE FUNCIONA

A desproporção crua quebra o mito da audiência.

NÃO USE QUANDO

Se você não vai explicar o que mudou depois.

G122. A PRIMEIRA VEZ

FORMATO REEL, X

OBJETIVO COMENTÁRIO

EMOÇÃO IDENTIFICAÇÃO

A primeira vez que [ação] eu [reação inesperada].

EXEMPLO

A primeira vez que cobre R\$ 300 eu pedi desculpa. (fotografia de casamento)

POR QUE FUNCIONA

Toda profissão tem uma primeira vez, e a reação inesperada gera reconhecimento na hora.

NÃO USE QUANDO

Quando seu público ainda não viveu essa primeira vez e não reconhece a cena.

G160. O CONSELHO QUE NÃO SIGO

FORMATO REEL, X

OBJETIVO ALCANCE

EMOÇÃO HUMOR

Mandava [cliente] [conselho] e eu [fazia o oposto].

EXEMPLO

Mandava aluno dormir 8 horas e dormia 5. (personal trainer)

POR QUE FUNCIONA

Incoerência assumida com números é engraçada e humaniza o especialista.

NÃO USE QUANDO

Quando o conselho é sério e a piada tira a força da orientação.

G161. ACEITO PERDER SEGUIDOR

FORMATO REEL, X

OBJETIVO COMENTÁRIO

EMOÇÃO INCÔMODO

Posso perder [público], mas [prática] não [resultado].

EXEMPLO

Posso perder seguidor, mas dancinha não vende contabilidade. (contabilidade)

POR QUE FUNCIONA

A concessão antecipa o custo e dá voz a quem pensava igual e não falava.

NÃO USE QUANDO

Quando você não tem dado nem vivência para sustentar o veredito depois; aí vira só treta.

6172. NÃO CULPO, CULPO

FORMATO REEL, LINKEDIN

OBJETIVO COMENTÁRIO

EMOÇÃO INDIGNAÇÃO

Não culpo [alvo aparente]. Culpo [causa estrutural].

EXEMPLO

Não culpo o aluno que falta. Culpo a grade. (academia)

POR QUE FUNCIONA

Tira o alvo das pessoas e coloca no sistema, o que reduz a briga.

NÃO USE QUANDO

Quando a causa estrutural vira desculpa para não assumir a sua parte.

6184. ENQUETE DE ESTÁGIO

FORMATO STORIES

OBJETIVO CONVERSA NA DM

EMOÇÃO IDENTIFICAÇÃO

Você está em qual: [estágio 1], [estágio 2] ou [estágio 3]?

EXEMPLO

Você está em qual: sem reserva, guardando ou investindo? (finanças pessoais)

POR QUE FUNCIONA

Tocar num botão custa pouco, e cada resposta vira um grupo para conversar.

NÃO USE QUANDO

Quando as opções são gosto e não estágio, ou quando uma delas envergonha quem marca.

6185. PERGUNTA PARA UM PAPEL

FORMATO LINKEDIN, X

OBJETIVO COMENTÁRIO

EMOÇÃO IDENTIFICAÇÃO

Quem [papel] aqui: [pergunta que exige experiência]?

EXEMPLO

Quem contrata dev aqui: qual pergunta de entrevista aposentou? (RH)

POR QUE FUNCIONA

Endereçar a um papel puxa comentário longo de par, não emoji de fã.

NÃO USE QUANDO

Quando a pergunta é vaga como concorda?; isso é retórica, não pergunta.

6202. ANTES DA FOTO

FORMATO REEL, STORIES

OBJETIVO SEGUIDOR

EMOÇÃO SURPRESA

O que acontece com [produto] antes da [entrega visível].

EXEMPLO

O que acontece com um bolo antes da foto. (confeitaria)

POR QUE FUNCIONA

Mostra o trabalho invisível que justifica preço e gera admiração.

NÃO USE QUANDO

Quando o bastidor é igual ao resultado e não revela nada novo.

G208. VOLTO COM O RESULTADO

FORMATO STORIES

OBJETIVO SEGUIDOR

EMOÇÃO IDENTIFICAÇÃO

[Reunião] começando. Volto com o resultado.

EXEMPLO

Reunião de renovação começando. Volto com o resultado. (agência de marketing)

POR QUE FUNCIONA

Cria suspense com prazo de horas e treina a audiência a voltar.

NÃO USE QUANDO

Quando você não vai voltar se o resultado for ruim.

G225. COPIA A MENSAGEM

FORMATO CARROSSEL, STORIES

OBJETIVO SALVAMENTO

EMOÇÃO DESEJO

Copia essa mensagem para [situação desconfortável].

EXEMPLO

Copia essa mensagem para cobrar cliente sem constrangimento. (fotografia de casamento)

POR QUE FUNCIONA

Texto pronto para uma situação difícil é o conteúdo mais salvo que existe.

NÃO USE QUANDO

Quando a mensagem não foi usada por você de verdade.

G257. TIRAR A AURA

FORMATO X, REEL, STORIES

OBJETIVO COMENTÁRIO

EMOÇÃO HUMOR

[Produto da moda] é [o que ele é]. Pronto.

EXEMPLO

Açúcar de coco é açúcar. Pronto. (nutrição)

POR QUE FUNCIONA

Frase seca tira a aura do produto e convida a defender ou concordar.

NÃO USE QUANDO

Se a diferença técnica existe e importa; vira simplificação errada.

G276. A RÉGUA FÍSICA

FORMATO REEL, CARROSSEL, LINKEDIN

OBJETIVO SALVAMENTO

EMOÇÃO CONFIANÇA

Dono de [negócio], seu [item] tem que caber em [limite].

EXEMPLO

Dono de restaurante, seu cardápio tem que caber numa mão. (restaurante)

POR QUE FUNCIONA

Vocativo direto e uma régua física, fácil de visualizar e aplicar.

NÃO USE QUANDO

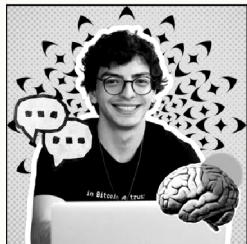
Se o limite é arbitrário e você não sabe justificar.

A biblioteca completa

Estes 25 saíram da Biblioteca de Ganchos Virais, que tem três partes:

- **A régua completa**, com a contagem de 48 capas boas contra 28 reprovadas, os 5 movimentos permitidos, as 6 aberturas banidas e as capas corrigidas.
- **88 aberturas virais analisadas**, de YouTube, TikTok, X, LinkedIn e Threads, no Brasil e fora, com link, número, mecanismo e molde.
- **380 moldes de primeira linha**, em 17 intenções.

Vem num arquivo HTML que abre no navegador, sem internet, com busca, filtros por rede, nicho e mecanismo, botão de copiar e favoritos, e num PDF de consulta. Está em madureira.xyz/produtos/biblioteca-de-ganchos-virais.



Gabriel Madureira

Fundei a Kaleidos, agência de marketing e conteúdo, e trabalho com criação de conteúdo, marketing e IA.

Uso o Claude Code e agentes de IA no dia a dia da agência, e é desse trabalho que saem os estudos e os materiais do madureira.xyz.

No Instagram sou [@ga.madureira](https://www.instagram.com/ga.madureira). No X, [@ogmadureira](https://twitter.com/ogmadureira).

SOBRE ESTE MATERIAL

Tudo aqui vem do que eu uso de verdade no meu trabalho: as regras, as medições e os exemplos saíram da minha operação e das peças que eu publiquei. Onde um número aparece, ele tem fonte. Onde não tinha fonte, o número não entrou.

Este material não promete resultado. Ele mostra o critério. O resultado depende do que você faz com ele.



Continue em

madureira.xyz

PRÓXIMO PASSO

Biblioteca de Ganchos Virais

madureira.xyz/produtos/biblioteca-de-ganchos-virais

ESTUDOS

Os guias completos, de graça, com um exercício no fim.

madureira.xyz

NEWSLETTER

Os próximos estudos chegam por e-mail.

madureira.xyz

MATERIAIS

Ebooks, ferramentas e bibliotecas.

madureira.xyz/produtos

Gabriel Madureira

@GA.MADUREIRA • @OGMADUREIRA

madureira.xyz