



A Bíblia dos Ganchos

5 aberturas que funcionam, 6 que afundam e 40 moldes com exemplo

por **Gabriel Madureira**

@ga.madureira

madureira.xyz

A Bíblia dos Ganchos

Antes de começar

Postei durante oito meses seguidos com paleta certinha, hook decorado e horário "ideal". A única reação consistente era a minha mãe curtindo por compaixão. Eu achava que o problema era frequência. Era a primeira linha.

Meu gancho cabia em qualquer perfil de qualquer nicho. Trocava "marketing" por "fitness" e o post continuava igual. No dia em que comecei a abrir com um número real e uma cena real (uma reunião, um cliente, um erro meu), o jogo virou. Não da noite para o dia. Mas virou.

Este material é o que eu gostaria de ter lido naquele primeiro mês. Não é uma lista de frases mágicas. É a régua que eu uso hoje para decidir, em dez segundos, se uma abertura vai parar o dedo de alguém ou vai passar batido.

Ele tem três partes. A primeira é a régua: o que todo gancho precisa ter e o que o afunda. A segunda é a contagem que mudou minha cabeça: comparei 48 capas de criadores que performam com 28 peças minhas reprovadas, e o padrão era brutal. A terceira é o acervo: 40 moldes, cada um com a estrutura em branco e um exemplo escrito no meu nicho, para você trocar pelo seu.

Usa assim: escreve a peça inteira, volta no gancho, roda a régua. Se falhar em um item, reescreve. Nada aqui promete viralização. Promete que você vai parar de perder leitor na primeira linha por erro evitável.

Parte 1. A régua

O que é gancho

Gancho não é o título. É a primeira frase que a pessoa lê quando ainda não decidiu se vai ficar. No carrossel é a capa. No reel são os primeiros três segundos. No LinkedIn é o que cabe antes do "ver mais", mais ou menos 140 caracteres no computador e 210 no celular.

No X é a primeira linha do tweet, e quem escreve bem de tweet mantém essa linha em menos de 60 caracteres.

O gancho tem um trabalho só: comprar o próximo segundo. Ele não explica, não ensina e não vende. Ele faz a pessoa querer saber a frase seguinte.

A medida: até 10 palavras, uma ideia, uma oração

Essa é a régua mais dura e a que eu mais vejo quebrada. Um gancho tem até dez palavras, carrega uma ideia e cabe numa oração só. Público, promessa e condição na mesma frase é gancho longo demais: o contexto vai para a segunda frase ou para o slide dois.

Quando eu medi os ganchos de maior multiplicador no acervo que uso, a mediana da primeira frase deu 11 palavras, e os melhores ficaram entre 6 e 10. Na tela de um reel, o teto cai para 6.

Dois exemplos do mesmo tema, para ver a diferença:

Reprovado: "Antes de apresentar sua empresa a um comprador, você precisa responder estas 5 perguntas sem abrir planilha."

Aprovado: "Cinco perguntas que o comprador faz antes da planilha."

O segundo não perdeu nada que importa. Perdeu as 11 palavras que atrasavam a ideia.

Os 3 testes

Toda abertura precisa passar nos três ao mesmo tempo. Dois de três é reprovação.

1. **É específico?** Tem número, nome próprio, período, lugar ou situação nomeada. "Ferramentas de IA" não passa. "30 mil ferramentas de IA" passa.
2. **Tem tensão?** Contraste, perda, inversão do senso comum ou confissão de erro. Sem tensão, é manchete de release notes.
3. **Dá pra saber pra quem é?** Em um segundo a pessoa sabe se é sobre ela. Pode ser explícito ("se você toca agência") ou pelo vocabulário.

O teste rápido que resolve 80% dos casos: troque o assunto da frase por outro nicho qualquer. Se continuar fazendo sentido, o gancho é genérico. "5 níveis de usar IA" vira "5 níveis de treinar perna" sem perder nada. Isso é sinal de que a frase não tem nada seu dentro.

O que a primeira frase nunca faz

- Não acusa o leitor. "VOCÊ TÁ USANDO X ERRADO" vira confissão em primeira pessoa: "Eu usei X errado por três meses."
- Não instrui a arrastar. Zero "arrasta pro lado", zero seta como texto.
- Não compara sem opinião. "X vs Y vs Z" só com a sua posição declarada.
- Não começa pelo assunto quando dá para começar pela tensão.
- Em peça reativa a notícia, carrega o que muda para o leitor, não o que foi lançado.

Parte 2. A contagem

Em agosto de 2026 eu fiz um exercício chato: transcrevi 48 capas de carrosséis de criadores brasileiros que performam de verdade e coloquei ao lado de 28 carrosséis meus que eu mesmo tinha reprovado. Depois classifiquei como cada um abria.

O achado foi mais simples do que eu esperava. As 48 capas boas abrem por cinco movimentos, e só por esses cinco. As 28 reprovadas abrem, quase todas, por seis movimentos que não aparecem nenhuma vez nas 48 boas.

Os 5 movimentos permitidos

Toda capa boa cai em um destes cinco. Escolha um. Nunca empilhe dois.

A1. Cena datada. Hora, dia, mês, ano, idade ou lugar nomeado na primeira frase.

"Ontem 23:40, recebi uma mensagem de um cliente antigo."

"Em 2021 eu tinha 22 anos."

A2. Contagem própria. Um número que saiu de algo que quem assina fez ou mediu.

"Na última semana fiz 31 stories. 19 deles com oferta."
"Nesses 20 dias, eu viralizei quase todos os meus vídeos fazendo isso:"

A3. Confissão ou preferência em primeira pessoa. "Eu" como sujeito, assumindo erro, gosto ou aposta.

"Eu odeio postar de domingo."
"Eu avisei que o conteúdo editado ia começar a flopar."

A4. Instrução-hábito nomeada. Imperativo mais um quando ou onde específico. O específico é o que salva.

"Pega o hábito de fazer esse story de terça-feira."
"Quando cê tiver sem ideia de conteúdo, posta esse reel aqui."

A5. Inventário com recorte. Número, substantivo concreto e um recorte de período, público ou condição.

"30 ideias de conteúdo para abril."
"100 reels. 1 dia de gravação."

As 6 aberturas banidas

ABERTURA	NAS 28 REPROVADAS	NAS 48 BOAS
B1. Pergunta retórica ("Sua IA está dando ROI mesmo?")	presente	o de 48
B2. Acusação ao leitor ("VOCÊ TÁ USANDO O CLAUDE ERRADO")	9 de 28	o de 48
B3. Manchete de fabricante ("OpenAI lançou o GPT-5.5")	9 de 28	o de 48
B4. Número sem recorte ("5 NÍVEIS DE USAR CLAUDE CODE")	11 de 28	o de 48
B5. Abstração sem sujeito ("A ESCOLHA QUE CUSTA CARO")	5 de 28	o de 48
B6. Metáfora emprestada ("MCP É O USB-C DA IA")	1 de 28	o de 48

Zero de 48, seis vezes. Não é tendência, é padrão.

A distinção mais escorregadia: A5 ou B4?

"30 ideias de conteúdo para abril" é permitido. "5 níveis de usar Claude Code" é banido. Os dois têm número e substantivo. O que separa é o recorte e os itens.

O A5 tem recorte: para abril, para quem toca agência, em um dia de gravação. O B4 não tem recorte nenhum. E os itens de um A5 são nomes próprios (Claude Code, Cursor, NotebookLM). Os de um B4 são categorias ("nível 3: automação"). Sem nome próprio nos itens, o inventário vira lista vazia.

8 capas boas, lado a lado

CAPA	POR QUE FUNCIONA
Existem 30 mil ferramentas de IA em 2026. Você só precisa de 30.	Contraste numérico brutal em 11 palavras. Único sobrevivente de um lote de 28 reprovados.
pov: você tá construindo startup sem grana	Ponto de vista assumido, sem lição de moral. O vocabulário define o público na hora.
Eu tava usando o Claude errado por 3 meses.	Confissão no lugar da acusação. Gera "eu também" antes de gerar curiosidade.
Cortei 3 clientes em janeiro. Margem subiu 11 pontos.	Dois números, uma inversão do senso comum.
A agência custava R\$ 40 mil/mês. R\$ 15 mil ninguém tinha auditado.	A tensão é o dinheiro invisível, não o valor total.
O cliente aprovou o post em 4 minutos. Levamos 3 dias pra escrever.	Assimetria concreta. Cena real, sem adjetivo.
Ninguém compra o carrossel. Compra a frase que sobra dele.	Tese repetível em 11 palavras. Funciona fora de contexto.
Paguei Claude por 3 meses usando 1 dos 3 produtos.	Mesma tese de "você usa errado", mas quem apanha na frase sou eu.

Os números das capas 4 a 6 são ilustrativos de estrutura. Antes de publicar, você troca pelo seu dado real. Número inventado derruba autoridade na primeira pergunta.

4 capas ruins, e a correção

CAPA REPROVADA	PROBLEMA	CORREÇÃO
VOCÊ TÁ USANDO O CLAUDE ERRADO	Acusa o leitor. Sem cena, sem primeira pessoa.	Eu tava usando o Claude errado por 3 meses.
5 NÍVEIS DE USAR CLAUDE CODE. Quase ninguém...	Lista vazia mais a muleta "quase ninguém".	Os 4 comandos que eu rodo todo dia no Claude Code (e os 20 que nunca abri).
OpenAI lançou o GPT-5.5 (e quase ninguém comentou)	Release notes sem opinião. Lê como blog do fabricante.	Testei o GPT-5.5 na operação por 7 dias. Troquei uma coisa só.
A ESCOLHA QUE CUSTA CARO (RAG vs FT vs LC)	Comparativo sem posição, molde já usado antes.	Gastei R\$ 2 mil testando RAG. Devia ter lido o manual.

Parte 3. O acervo: 40 moldes

Cada molde tem a estrutura com os espaços em colchetes e um exemplo que eu escrevi para o meu nicho (marketing, agência, IA aplicada). O exemplo não é para copiar. É para você ver o molde preenchido e trocar o recheio pelo seu.

Organizados por mecanismo. O mesmo molde abre um carrossel, um reel ou um post, com ajuste de tamanho.

Curiosidade

1. A única alavanca Estrutura: A única [coisa] que realmente decide se [resultado] acontece. Exemplo: A única métrica que decide se sua automação com IA economiza ou queima dinheiro.

2. Loop aberto com slide marcado Estrutura: Segura até o slide [N]: é lá que está [resultado desejável]. Exemplo: Segura até o slide 7: é lá que está o ajuste que derrubou nosso CPA pela metade.

3. Lista com item marcado Estrutura: [N] [coisas] que [benefício]. A [Nª] muda tudo. Exemplo: 6 automações que devolvem 10 horas por semana numa agência. A 4ª muda tudo.

4. Ninguém fala sobre isso Estrutura: Ninguém fala sobre [assunto específico]. E é justamente [o que muda tudo]. Exemplo: Ninguém fala sobre o custo de trocar de posicionamento. E é justamente onde a maioria trava.

5. Já reparou nesse padrão? Estrutura: Já reparou que [padrão observável] sempre [consequência]? Não é coincidência. Exemplo: Já reparou que todo perfil que estoura muda foto e bio na mesma semana? Não é coincidência.

6. Isso talvez te surpreenda Estrutura: Isso talvez te surpreenda: [fato contraintuitivo com número]. Exemplo: Isso talvez te surpreenda: o post que mais me trouxe cliente teve menos de mil visualizações.

7. Acabei de entender uma coisa Estrutura: Eu acabei de entender uma coisa: [a percepção]. E isso muda [o que muda]. Exemplo: Eu acabei de entender uma coisa: eu não tenho problema de ideia. Eu tenho problema de terminar.

8. Aprendi isso hoje Estrutura: Hoje eu aprendi isso pela primeira vez: [descoberta]. E eu faço isso há [tempo]. Exemplo: Hoje aprendi que dá pra ver o CPM do concorrente sem acesso à conta dele. E eu trabalho com tráfego há quatro anos.

9. Ranking do pior ao melhor Estrutura: Classifiquei [categoria] do pior ao melhor. E [o item que todo mundo elogia] não ficou em primeiro. Exemplo: Classifiquei os formatos de conteúdo pra fechar cliente. Carrossel não ficou em primeiro.

10. Acontecendo agora Estrutura: Olha o que tá acontecendo aqui do meu lado agora: [situação]. Ainda não sei como termina. Exemplo: Olha o que tá acontecendo aqui agora: meu sócio tomando um pitch de uma empresa que vende R\$ 1 milhão por mês. Ainda não sei como termina.

Contraste

11. Antes e depois numérico Estrutura: De [número baixo] para [número alto] em [prazo]. Mudei [quantidade pequena] coisa. Exemplo: De 3 para 41 leads qualificados por mês em 90 dias. Mudei uma coisa na oferta.

12. Começo pelo desfecho Estrutura: [Evento dramático consumado]. E tudo começou com [detalhe banal]. Exemplo: Perdi o maior cliente da agência num sábado de manhã. Tudo começou com um relatório que ninguém leu.

13. Todo mundo manda fazer X, mas isso é melhor Estrutura: Todo mundo fala pra você [conselho comum], mas [alternativa] funciona melhor. O motivo é [mecanismo]. Exemplo: Todo mundo manda postar todo dia, mas publicar três vezes

com o que você sabe funciona melhor. Volume sem repertório acelera a queima.

14. Assimetria de tempo Estrutura: [Alguém] levou [tempo curto] pra [decidir]. A gente levou [tempo longo] pra [fazer]. Exemplo: O cliente aprovou o post em 4 minutos. Levamos 3 dias pra escrever.

Prova

15. Estatística de contraste Estrutura: [X]% dos [grupo] falham em [objetivo]. Os [Y]% restantes fazem [diferencial]. Exemplo: A maioria das agências perde margem em cliente de retainer. As que não perdem cobram por escopo fechado, não por hora. Aviso: só use percentual que você consiga mostrar a fonte. Sem fonte, troque por "a maioria" e aponte o mecanismo.

16. Estudo de caso hiperespecífico Estrutura: Como [negócio específico] em [lugar] chegou a [resultado em número]. Sem [recurso óbvio]. Exemplo: Como uma corretora de seguros no interior de Minas fechou R\$ 180 mil em 3 meses. Sem um real em anúncio.

17. Rejeitado N vezes Estrutura: Levei [número] não antes de [resultado]. O que mudou no [N+1]º: Exemplo: Levei 118 não antes do primeiro contrato de R\$ 10 mil por mês. O que mudou no 119º:

18. Há X meses eu decidi Estrutura: Há [N] meses eu decidi [decisão específica]. E agora [estado atual]. Exemplo: Há oito meses decidi parar de postar carrossel e só fazer reel. Agora metade dos leads vem do formato que eu tinha abandonado.

19. Eu sabia que era arriscado Estrutura: Eu sabia que [decisão] era arriscado. Fiz mesmo assim. E até hoje eu [consequência]. Exemplo: Eu sabia que abrir a agência sem reserva era arriscado. Fiz mesmo assim. Até hoje decido preço com uma pressa que não devia existir.

Identificação

20. Métrica de alerta Estrutura: Se seu [indicador] está abaixo de [número], o problema é [diagnóstico]. Exemplo: Se sua taxa de resposta em outbound está abaixo de 4%, o problema não é a lista, é a primeira linha.

21. Se você é X, para agora Estrutura: Se você é [identidade específica] e ainda [comportamento], para o vídeo agora. Exemplo: Se você é dono de agência e ainda cobra por hora, para o vídeo agora.

22. Não é preguiça, é falta de método Estrutura: Não é que você seja [defeito autoatribuído], você só precisa de [elemento que falta]. Exemplo: Não é que você seja desorganizado. Você só precisa de um lugar só pra guardar ideia.

23. Eu queria ter sabido isso antes Estrutura: Eu queria ter sabido disso antes de [momento específico]. [O que descobriu]. Exemplo: Eu queria ter sabido disso antes de contratar o primeiro editor: o gargalo nunca foi a edição.

24. Tenho uma amiga que Estrutura: Tenho uma amiga que [decisão ou erro comum]. Ela [consequência]. E o que ela me disse depois foi [frase-licção]. Exemplo: Tenho uma amiga que recusou o primeiro cliente grande porque achou que não estava pronta. Passou dois anos cobrando um terço do preço. Aviso: o caso precisa ser real e não identificável. Inventar personagem queima a confiança quando aparece.

25. Eu tenho vergonha de admitir isso Estrutura: Eu tenho vergonha de admitir isso, mas [falha própria]. [O que aprendi]. Exemplo: Tenho vergonha de admitir, mas passei quatro anos vendendo conteúdo sem medir quanto do faturamento vinha dele.

26. Eu estava quase desistindo, até que Estrutura: Eu estava quase desistindo de [coisa], até que [evento que virou]. Exemplo: Eu estava quase desistindo do LinkedIn, até que parei de escrever pra impressionar e escrevi o que falaria numa call.

27. O comentário que virou vídeo Estrutura: Recebi esse comentário e ele merece um vídeo inteiro, porque [por que a pergunta é boa]. A resposta curta é [resposta]. A longa é essa: Exemplo: Recebi esse comentário: "como você cobra quando o cliente pede alteração infinita?". Resposta curta: cobra por rodada. A longa é essa:

Promessa

28. Como fazer, mesmo que Estrutura: Como [resultado] em [prazo] (mesmo que você [limitação]). Exemplo: Como montar um funil de conteúdo em 14 dias (mesmo sem equipe nem verba de tráfego).

29. A forma mais rápida de Estrutura: A forma mais rápida de [resultado] é [método inesperado]. Não é [caminho óbvio], e eu explico por quê. Exemplo: A forma mais rápida de fechar um retainer é publicar o processo, não o resultado. Não é mostrar case, e eu explico por quê.

30. Deixa eu te economizar horas Estrutura: Deixa eu te economizar [N] horas: [o atalho, em uma frase]. Exemplo: Deixa eu te economizar três meses: não adianta trocar de nicho antes de trocar de oferta.

31. Um truque para Estrutura: Aqui vai um truque pra [habilidade]: [o truque, em uma frase]. Exemplo: Truque pra escrever gancho melhor: escreva o post inteiro, depois roube a melhor frase do meio pro começo.

32. Se fosse pra ensinar só uma coisa Estrutura: Se eu só pudesse te ensinar uma coisa sobre [tema], seria essa: [lição]. E não é [resposta óbvia]. Exemplo: Se eu só pudesse te ensinar uma coisa sobre conteúdo, seria: escreva a oferta antes do roteiro. E não é "poste todo dia".

33. N coisas que eu queria saber no começo Estrutura: [N] coisas que eu gostaria de ter sabido quando comecei [atividade]. A [N^a] é a que mais dói. Exemplo: Cinco coisas que eu queria saber quando abri a agência. A quarta é a que mais dói.

Autoridade

34. Analisei N casos Estrutura: Analisei [número grande] [casos] e achei [número pequeno] padrões que se repetem. Exemplo: Transcrevi 48 capas de carrossel e achei 5 jeitos de abrir que se repetem em todas.

35. Fiz pra você não precisar Estrutura: Testei [N] [ferramentas] pra você não precisar. Só [n] presta. Exemplo: Testei 14 ferramentas de IA pra edição de vídeo pra você não precisar. Só 3 prestam.

36. Custou caro pra aprender Estrutura: [Valor concreto] foi o que me custou aprender [lição]. Anota pra não pagar também. Exemplo: R\$ 62 mil em anúncios foi o que me custou aprender que criativo ruim não se conserta com verba.

37. O que eu faria se começasse hoje Estrutura: Se eu fosse começar [atividade] hoje do zero, faria [N] coisas, nessa ordem. Exemplo: Se eu fosse abrir uma agência hoje do zero, faria 5 coisas, nessa ordem.

38. O conselho endereçado Estrutura: Se você é [perfil] e [situação], o único conselho que eu te daria sobre [tema] é esse: [conselho]. Exemplo: Se você tem agência e vende só por indicação, o único conselho que eu te daria é: pare de vender hora.

Polêmica e hábito

39. A verdade é essa aqui Estrutura: Todo mundo diz que [crença corrente]. A verdade é essa aqui: [sua posição]. Exemplo: Todo mundo diz que constância resolve. A verdade é essa: constância só multiplica o que já funcionava.

40. Pega o hábito Estrutura: Você já [hábito automático], certo? Então você já faz [80% do esforço]. Só que [virada]. Muda só [ajuste mínimo]. Exemplo: Você já abre o Instagram assim que acorda, certo? Então já faz 80% da pesquisa de referência. Só que rola sem salvar nada. Muda uma coisa: salva em pasta por gancho, não por assunto.

Como usar isso amanhã

1. Escreva a peça inteira sem pensar no gancho.
2. Releia e ache a frase mais específica do meio. Quase sempre é o gancho.
3. Conte as palavras. Acima de dez, corte.
4. Confira em qual dos cinco movimentos ela cai. Se não cai em nenhum, confira se cai numa das seis banidas. Quase sempre cai.
5. Rode os três testes. Troque o assunto por outro nicho: se continua de pé, está genérico.
6. Leia em voz alta. Você pararia de rolar por ela?

Você vai errar nas primeiras vinte. Eu errei em 28 de 30. A régua não serve para acertar de primeira. Serve para você perceber o erro antes de publicar, e não três meses depois olhando a métrica.

Sobre este material

A Bíblia dos Ganchos. Escrito por Gabriel Madureira, fundador de uma agência de marketing e criador de conteúdo sobre marketing, IA aplicada e operação. Versão de outubro de 2026.

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.

@ga.madureira · madureira.xyz